

TRẦN DUẪN HẠO
Nguyễn Thị Vân Khánh *dịch*

MỐI QUAN HỆ TỐT ĐỀU BẮT NGUỒN TỪ SỰ "LÀM PHIỀN"



HIỆU ỨNG FRANKLIN

NHÀ XUẤT BẢN HỒNG ĐỨC
BIZBOOKS



HIỆU ỨNG FRANKLIN

MỐI QUAN HỆ TỐT ĐỀU BẮT NGUỒN TỪ SỰ "LÀM PHIỀN"

TRẦN DUẪN HẠO
Nguyễn Thị Vân Khánh *dịch*

HIỆU ỨNG FRANKLIN

MỐI QUAN HỆ TỐT đều bắt nguồn từ SỰ "LÀM PHIỀN"

NHÀ XUẤT BẢN HỒNG ĐỨC



MỤC LỤC

Lời nói đầu: Mối quan hệ tốt bắt đầu từ chuyện "làm phiền" 7

I. HIỆU ỨNG FRANKLIN: MỐI QUAN HỆ TỐT ĐỀU BẮT NGUỒN TỪ SỰ "LÀM PHIỀN"

❶ Mối quan hệ tốt sinh ra từ những rắc rối: Nhà chiến lược thiên tài trong chiến tranh cách mạng 15

❷ Mối quan hệ tốt không sợ phiền hà, chỉ sợ không còn liên hệ... 25

❸ Việc xây dựng mối quan hệ cũng là một hình thức của "Hiệu ứng Franklin" 35

❹ Khó thể vứt bỏ chi phí chìm 42

❺ Người được yêu mến 46

❻ Biết "làm phiền người khác" cũng là một kiểu chỉ số cảm xúc cao 58

❼ 30 điều căn bản: Đừng để tình cảm chịu thua trước việc tương tác 69

II. ĐỪNG ĐỂ NGẠI NGẦN KHIẾN BẠN BỎ LỠ NHỮNG MỐI QUAN HỆ CHẤT LƯỢNG

❶ Người nhạy cảm với việc từ chối: Vượt qua nỗi sợ bị từ chối 82

❷ Buông bỏ những lo lắng trong giao tiếp, đừng xem giao tiếp là gánh nặng 93

❸ Nói chuyện bằng cảm xúc: bày tỏ quan điểm ngày càng truyền cảm hơn 107

❹ Kim chỉ nam cho những người nội tâm nhạy cảm, đa nghi, trái tim yếu đuối 117

❺ Tấm lòng thanh cao, nhưng trái tim tự ti 126

❻ Trạng thái tốt không do nhẫn nhịn mà thành, kiểm soát cảm xúc tiêu cực trong bạn 130

❼ Thuật nhìn người: Tám kĩ thuật dạy bạn không nhìn lầm người 139

III. DUY TRÌ CHỪNG MỰC, CẦN NẮM RÕ GIỚI HẠN CỦA CÁC MỐI QUAN HỆ

❶ Luôn biết điểm dừng là sự giáo dục ăn sâu vào máu 149

❷ Từ chối khác với bị ghét bỏ: Cách người EQ cao "say no" 154

❸ Kim chỉ nam cho cuộc sống của thanh niên đô thị hiện nay..... 166

❹ Mâu thuẫn với người khác cũng là một năng lực..................... 173

❺ Thuật đọc tâm: Kỹ năng tâm lý học thực tế trong giao tiếp hằng ngày 178

IV. XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN, TRỞ THÀNH NGƯỜI KHÔNG THỂ THIẾU

❶ Xây dựng thương hiệu cá nhân một cách hiệu quả................. 189

❷ Làm sao mới có thể có được sự tín nhiệm của người khác? 198

❸ Trở thành một người bình thường xuất chúng 210

❹ Có những đạo lý cuộc đời nào mà bạn cảm thấy nuối tiếc vì biết quá muộn? 224

V. CẦN NHAU, KHIẾN CHÚNG TA ĐẾN GẦN BÊN NHAU

❶ Hi sinh càng nhiều, càng xa tình yêu 238

❷ Cảm giác nghi thức cứu rỗi cuộc sống nhàm chán 243

❸ Sự tự chuyển biến của những người có thói quen dựa dẫm ..250

❹ Bạn làm gì để duy trì cảm giác tươi mới trong tình yêu? 259

❺ Vì sao ngày càng có nhiều cô gái không muốn kết hôn? 269

❻ Không sợ khó khăn, phải trở thành nữ thần của
chính mình 274

LỜI NÓI ĐẦU

MỐI QUAN HỆ TỐT BẮT ĐẦU TỪ CHUYỆN "LÀM PHIỀN"

Có lẽ điều này sẽ làm phá huỷ toàn bộ nhận thức vốn có của bạn.

Hơn 200 năm trước, nhà khai quốc Hoa Kỳ Benjamin Franklin từng nói: "Người từng giúp bạn một lần sẽ sẵn lòng tiếp tục giúp đỡ bạn hơn là những người bạn từng giúp đỡ. Muốn có được sự ủng hộ của một người, nhất là sự ủng hộ từ những người ở bên ngoài mối quan hệ xã hội của bản thân thì nên tìm anh ta giúp đỡ trước, mọi việc sẽ có những bước ngoặt mà bạn không ngờ đến."

Sau này, hiện tượng tâm lý thần kỳ này được mọi người gọi với cái tên "Hiệu ứng Ben Franklin"

Hơn 200 năm qua đi, cùng với sự phát triển không ngừng của khoa học tâm lý học, "Hiệu ứng Ben Franklin" lại được kiểm chứng một lần nữa, ngày nay, hiện tượng tâm lý phá vỡ tư duy vốn có của con người này được vận dụng rộng rãi trong giao tiếp hằng ngày.

Chúng ta luôn cho rằng làm phiền người khác sẽ mang tới cho họ những rắc rối, khiến họ có những ấn tượng

không tốt về mình, vì vậy, chúng ta thường cố gắng tự giải quyết công việc của mình, chấp nhận từ bỏ cũng không muốn làm phiền người khác.

Trên thực tế, mối quan hệ tốt bắt đầu từ chuyện làm phiền, không làm phiền nhau thì không thể hình thành các mối quan hệ. **Để anh ấy giúp bạn một lần, điều này sẽ khiến anh ấy cảm thấy được sự công nhận và tôn trọng, có thể rút ngắn khoảng cách tâm lý của hai người.**

Chúng ta vẫn luôn nghĩ rằng ông trời sẽ đền đáp cho những người chăm chỉ, cần cù, chỉ cần không ngừng nỗ lực, bạn sẽ có thể nhận được đền đáp xứng đáng. Vì vậy, khi chúng ta lấy lòng người khác, cố gắng làm vừa lòng họ, chúng ta thường quen với việc cho đi nhưng cuối cùng, kết quả thường không như ý.

Trên thực tế, nguyên tắc cho đi trong xã hội thường không dễ sử dụng, mù quáng cho đi nhưng cũng không chắc có thể nhận được đền đáp, theo "Hiệu ứng Franklin", **dẫn lối cho một người hi sinh vì bạn luôn có hiệu quả hơn, với một chuyện nào đó ta cho đi càng nhiều thì sẽ càng yêu thích nó.**

Nhà văn vĩ đại Tolstoy cũng vô cùng tán thành hiệu ứng này, ông từng viết trong cuốn sách "Chiến tranh và Hoà bình": "Chúng ta không yêu một người vì họ tốt với chúng ta, chúng ta yêu họ vì chúng ta tốt với họ."

Hiệu ứng tâm lý này sẽ mang đến sự cải thiện trong nhận thức của con người, từ đó, giải thích được rất nhiều vấn đề trong cuộc sống:

"Vì sao đứa trẻ biết khóc sẽ có sữa ăn?"

"Vì sao làm phiền người khác một cách hợp lý sẽ có được nhiều mối quan hệ hơn?"

"Vì sao những người lương thiện thường dễ bị bắt nạt?"

"Vì sao lấy lòng người khác thường dễ bị coi thường?"

"Vì sao bố mẹ luôn dành tình yêu thương ân cần cho con cái?"

"Vì sao trong một mối quan hệ thân thiết, hi sinh càng nhiều tình cảm lại càng xa cách?"

Cuốn sách này đi sâu vào phân tích việc xây dựng và tương tác trong mối quan hệ thân thiết giữa con người với con người thông qua kiến thức tâm lý học đại chúng kết hợp với cái nhìn sâu sắc của bản thân với cuộc sống, nâng cao ý thức về giá trị của bản thân thông qua việc hiểu rõ cái tôi, vượt qua chính mình và thay đổi mô hình tư duy. Cuốn sách này không phải là lý thuyết thành công học mới nổi, cũng không phải những cuốn sách hạt giống tâm hồn, cổ vũ con người vượt qua khó khăn; nó không nói với bạn cách đi đến thành công, cũng không giống như những cuốn sách về giao tiếp xã hội truyền thông dạy bạn những quan điểm của thế hệ trước đã bị đào thải như: cách quan sát sắc mặt, chú ý ngôn từ, khéo léo trong đối nhân xử thế, làm hài lòng lãnh đạo, những lý thuyết đen dày về các mối quan hệ xã hội...

Những mối quan hệ xã hội trong thế kỉ 21 được xây dựng trên cơ sở bình đẳng, tự do, cuốn sách này thảo luận về mô hình tương tác của con người trong thời đại mới, sự thay đổi tư duy cố hữu, tôn trọng lựa chọn của mỗi nhóm nhân cách, làm nổi bật cá tính và nhu cầu tâm lý chính xác của con người. Mô hình tương tác xã hội không thể nào cố định, bất biến, xã hội càng phát triển, càng coi trọng cảm xúc tâm lý của những nhóm người đa dạng.

Trong cuốn sách này, chúng tôi sẽ bước chân vào cuộc sống thực tế thông qua kiến thức tâm lý học phổ thông, dễ hiểu. Đây không phải là bộ sách tâm lý học chuyên ngành, mà là một sổ tay về giao tiếp xã hội mà bất kì ai cũng có thể đọc hiểu. Cuốn sách này đúc kết câu chuyện của Franklin, đồng thời đi sâu giải thích ứng dụng của "Hiệu ứng Franklin" trong cuộc sống. Ngoài ra, cuốn sách cũng bao gồm những nội dung về giao tiếp xã hội, nâng cao nhận thức, hoàn thiện bản thân, các mối quan hệ thân thiết, trong đó, cũng đưa ra lời giải đáp cho những khó khăn thường gặp trong cuộc sống:

"Làm sao có thể làm phiền người khác một cách thông minh?"

"Làm sao mới có được dũng khí đón nhận việc bị ghét bỏ?"

"Làm sao thể hiện sự bất mãn của bản thân?"

"Làm sao chiến thắng những nỗi lo khi giao tiếp, khắc phục nỗi sợ hãi khi gặp người lạ?"

"Làm sao có được khả năng đồng cảm, giao tiếp thấu cảm?"

"Làm sao có thể xây dựng thương hiệu cá nhân một cách có hiệu quả?"

"Làm sao duy trì một mối quan hệ thân thiết lâu dài?"

"Làm sao cứu rỗi cuộc sống vô vị thông qua những việc làm có ý nghĩa?"

"Làm sao thấu hiểu nhân cách con người trong cuộc sống?"

"Người hướng nội, nhạy cảm tìm kiếm phương thức sinh tồn của bản thân ra sao?"

Từ nhỏ, tôi đã vô cùng nhạy cảm trong việc cảm nhận lời nói, hành động biểu cảm, hàm ý bên trong câu từ, ngữ khí của người khác, điều này cũng không phải một việc đáng khoe khoang, năng lực đồng cảm mạnh mẽ khiến tôi luôn rơi vào cảm giác đau khổ, tôi có tất cả những khuyết điểm của một người nhạy cảm: trái tim yếu ớt, hướng nội, không dám bày tỏ, nội tâm phức tạp, đa sầu, đa cảm…Vì có thể cảm nhận được nỗi khổ đau của người khác, tôi lo ngại sợ mình gây phiền hà cho người khác.

Cũng giống như Dazai Osamu từng nói: "Người quá nhạy cảm sẽ thấu hiểu nỗi đau của người khác, từ đó họ chẳng thể dễ dàng thẳng thắn. Thẳng thắn chính là bạo lực."

Tôi đã từng cho rằng, tính cách kém cỏi này sẽ khiến cuộc đời tôi mãi chìm sâu trong những dằn vặt mà nhiều người chẳng thể thấu hiểu, nhưng tôi không can tâm, cuộc sống như vậy quá nặng nề. Vì vậy, tôi đã học nhiều kiến thức tâm lý học, tôi suy ngẫm và tự vấn lòng mình, tôi nhận ra tính cách này không hoàn toàn là một sự thiếu sót mà đó cũng là một loại năng lực: cảm nhận và trải nghiệm.

Tôi biết tính cách này không dễ thay đổi, vì vậy, tôi cố gắng loại bỏ những khuyết điểm mà người khác ghét bỏ trong tính cách ấy như đa nghi, tự ti, trái tim yếu ớt, yếu đuối. Đồng thời, phát huy những ưu điểm trong tính cách ấy: năng lực đồng cảm, năng lực thấu hiểu, sự nhạy cảm, khả năng độc lập…

Sau nhiều năm không ngừng nỗ lực thay đổi nội tâm của mình, tôi đã có thể cảm nhận được cái đẹp của thế giới này, tự tin hơn, nỗi lòng từ sương mù bao phủ chuyển sang tràn ngập ánh nắng rực rỡ. Cũng chính vì có những trải nghiệm này, tôi càng hiểu rõ những nỗi lo và ưu thế của những người có tính cách hướng nội. Mặt khác, tôi cũng viết lại những quan sát của mình với tính cách con người trong nhiều năm, nhận được sự đón nhận nồng nhiệt trên mạng xã hội, vì vậy, tôi dự định xuất bản thành bộ sách để ảnh hưởng đến nhiều người hơn.

Khi quan sát những nhóm người, tôi nhận ra ngại ngùng khi làm phiền người khác không phải một đức tính tốt, lẩn trốn trong thế giới của bản thân đánh mất liên hệ

với thế giới bên ngoài. Những người giỏi giao tiếp có nhiều mối quan hệ thường thích hợp tác với bạn bè, giúp đỡ lẫn nhau, gia tăng tình cảm, đạt được mục tiêu trong quá trình giúp đỡ nhau. Vì vậy, tôi đưa ra kết luận rằng: Mối quan hệ tốt bắt đầu từ chuyện "làm phiền".

Sau này, trong một lần đọc sách, tôi tìm thấy "Hiệu ứng Franklin", điều này hoàn toàn phù hợp với quan điểm của tôi, nó giống như một cuộc đối thoại xuyên qua khoảng cách hơn 200 năm, cảm hứng trong tôi bừng tỉnh, tôi gõ máy viết ra những kinh nghiệm và suy nghĩ của bản thân.

Mối quan hệ xã hội thông minh đều cần nắm bắt được cảm nhận tâm lý của con người; duy trì cái tôi nhưng cũng cần mang đến trải nghiệm tâm lý thoải mái cho người khác; nhận thức về bản thân đồng thời cải thiện bản thân; đưa sự bình đẳng, thấu hiểu, bao dung, tự tin bước chân vào cuộc sống, thẩm thấu vào trong con người chúng ta.

Mọi người thường nói "sự trưởng thành" của một người chính là sự khéo léo, công danh, từng trải, để sinh tồn trong xã hội này họ cần thay đổi bản thân theo môi trường sống, tôi không thể tán thành quan điểm này.

Một người thật sự có năng lực sẽ biết cách duy trì mong muốn ban đầu của bản thân, dùng thực lực, sự chân thành, phẩm chất, sự tu dưỡng và tầm nhìn của bản thân để đổi lấy sự tin tưởng của người khác, nhận được sự thừa nhận của người khác, mối quan hệ tốt đẹp đều nằm ở sự hỗ trợ lẫn nhau, giúp đỡ lẫn nhau để đôi bên cùng có lợi. Một

thế hệ thanh niên mới có một nhiệm vụ vô cùng khó khăn: thay đổi mô hình xã hội truyền thống, xây dựng một môi trường giao tiếp đơn giản, bình đẳng, hài hoà.

Nếu bạn có được một chút thay đổi trong tư duy thông qua cuốn sách này, tôi nghĩ rằng tôi đã thực sự thể hiện được giá trị của mình, khiến chúng ta đều trở thành những người kiên trì với bản thân, yêu thương giúp đỡ nhau, xây dựng sức hút trong nhân cách của bản thân từ đó truyền cảm hứng cho nhiều người; giúp xã hội bớt đi những định kiến, bất công, bớt đi những ác ý, và kì thị; giúp đặc trưng tính cách của mỗi người đều nhận được sự tôn trọng và thấu hiểu; cho phép mọi người có được những cách tương tác đa dạng hơn, tôi nghĩ điều này có liên quan mật thiết đến bạn và tôi.

Cảm ơn bạn, người lạ mặt

Trần Duẫn Hạo

Ngày 20 tháng 07 năm 2020

PHẦN I

HIỆU ỨNG FRANKLIN: MỐI QUAN HỆ TỐT ĐỀU BẮT NGUỒN TỪ SỰ "LÀM PHIỀN"



1

MỐI QUAN HỆ TỐT SINH RA TỪ NHỮNG RẮC RỐI: NHÀ CHIẾN LƯỢC THIÊN TÀI TRONG CHIẾN TRANH CÁCH MẠNG

➲ KHÔNG LÀM PHIỀN NGƯỜI KHÁC, MỐI QUAN HỆ CHẲNG THỂ BẮT ĐẦU

Trong cuộc sống, bạn có từng gặp những tình huống sau: đứa trẻ khóc nhè sẽ có sữa ăn, trong một gia đình sự yêu thương của bố mẹ thường được dành cho những đứa trẻ có

nhiều yêu cầu, những người không thích làm phiền người khác thường cho rằng điều họ làm có thể giảm bớt nhiều rắc rối nhưng họ dần dần bị cô lập, còn những người thường xuyên nhờ cậy người khác thường có những mối quan hệ đa dạng, nhân duyên cũng vô cùng tốt.

Nhiều người khi gặp rắc rối thường ngại ngần phải làm phiền người khác, mọi chuyện đều tự mình gánh vác, lâu dần, họ trở nên ghép kín, mất đi sự liên hệ với thế giới bên ngoài, có một câu nói trong dân gian Trung Quốc rằng: "Bạn không qua tôi không lại, chúng ta sẽ chẳng có qua lại gì". Con người gia tăng tình cảm từ sự giúp đỡ lẫn nhau, không làm phiền người khác, sẽ chẳng có mối quan hệ nào được sinh ra, điều thú vị hơn là: Khi chúng ta muốn kết bạn với một người, đừng làm giúp họ một chuyện gì mà hãy để họ giúp chúng ta, hiệu quả sẽ tốt hơn.

Hơn 200 năm trước, nhà khai quốc Hoa Kỳ Benjamin Franklin đã quan sát được điều này.

Cuối thế kỉ 18, Franklin chỉ còn là một nghị sĩ bang Pennsylvania, lần nọ, ông ấy có một bài phát biểu tại Hạ viện Pennsylvania, một nghị sĩ hoàn toàn phản đối ý kiến của ông ấy, cũng đưa ra một bài phát biểu, phê phán gay gắt quan điểm của Franklin, điều này khiến Franklin bất ngờ không kịp trở tay, nhưng ông ấy cũng vô cùng muốn giành được sự thừa nhận của nghị sĩ kia.

Franklin biết nghị sĩ này vô cùng cố chấp và khó thuyết phục, bản thân cũng không muốn cúi đầu lấy lòng ông ta,

nhất thời cảm thấy mọi chuyện vô cùng khó giải quyết. Sau một thời gian, Franklin hỏi thăm được về một cuốn sách quý hiếm bản giới hạn được lưu trữ trong nhà nghị sĩ này, sau đó, ông ấy cung kính viết một lá thư cho nghị sĩ này. Trong thư không hề nhắc đến quan điểm về chính trị, ông chỉ nói về sự yêu thích của bản thân với cuốn sách mà nghị sĩ cất giữ bao lâu, không biết có thể mượn cuốn sách về đọc mấy ngày được không?

Điều khiến người ta không ngờ được là, vị nghị sĩ chẳng nói lời nào đã gửi sách qua, Franklin cũng trả lại sách sau một tuần, và đính kèm một dòng chữ thể hiện sự biết ơn của ông ấy.

Trong quá trình mượn và trả ấy, mối quan hệ của hai người đã có những thay đổi, những chuyện xảy ra sau đó giống như những gì Franklin mô tả: "Khi chúng tôi gặp nhau lần nữa, anh ta đã bắt chuyện với tôi (anh ta chưa từng làm như vậy trước đó), không chỉ vậy, anh ấy rất lịch sự, sau này, anh ấy còn bày tỏ sẵn lòng giúp đỡ tôi bất cứ lúc nào."

Sau cùng, vị nghị sĩ này đã chuyển thù thành bạn, còn thể hiện sự thừa nhận Franklin trong rất nhiều việc. Họ trở thành những người bạn thân thiết, và tình bạn này cũng đi theo họ suốt cuộc đời.

Franklin nói: "Người từng giúp đỡ bạn một lần sẽ sẵn lòng tiếp tục giúp đỡ bạn hơn những người bạn từng giúp. Muốn có được sự hỗ trợ của một người, đặc biệt là sự hỗ trợ từ những người nằm ngoài mối quan hệ của bạn, thì hãy

tìm anh ấy giúp đỡ, mọi chuyện sẽ có những bước ngoặt mà bạn không ngờ tới." Hiện tượng tâm lý thần kì này được gọi là "Hiệu ứng Franklin".

Sau này, các nhà tâm lý học và chuyên gia marketing tổng kết những hiện tượng trong cuộc sống dựa trên kinh nghiệm của Franklin: So với những người từng được bạn giúp đỡ, những người từng giúp đỡ bạn sẽ sẵn lòng giúp bạn thêm lần nữa.

Điều này chứng minh những gì chúng ta đã nói ở phía trước, vì sao làm phiền người khác một cách hợp lý có thể khiến cho mối quan hệ giữa con người với con người trở nên gắn bó hơn. Franklin đã vận dụng "Hiệu ứng Franklin" này một cách vô cùng hiệu quả trong biến động ngoại giao thời kì tranh giành lợi ích quốc gia.

➲ THẤU HIỂU BẢN CHẤT CON NGƯỜI MỚI CÓ THỂ THẤU HIỂU BẤT KÌ AI

Năm 1776, cụ Franklin ngoài 70 tuổi đã đặt chân lên con tàu khổng lồ đi Pháp, mặc cho tuổi cao, căn bệnh gout và sỏi thận vẫn đang dày vò ông.

Thời điểm ấy là giữa và cuối thế kỉ 18, nền kinh tế tư bản chủ nghĩa của các thuộc địa Bắc Mỹ phát triển nhanh chóng, thị trường quốc gia châu Mỹ cơ bản được hình thành, 13 thuộc địa bắt đầu hô hào nhau xây dựng liên minh thuộc địa, thoát khỏi sự kiểm soát của Anh, tiến lên độc lập. Năm 1775, bùng nổ cuộc chiến tranh giành độc lập Bắc Mỹ.

Trong bối cảnh quốc tế lúc bấy giờ, Anh đánh bại Tây Ban Nha giành được vị trí bá chủ thế giới, ở giai đoạn đầu chiến tranh Anh Mỹ, sức mạnh quân sự hai bên chênh lệch rất nhiều. Sau một năm chiến trận, Mỹ liên tục thất bại, lực lượng quân đội thiếu hụt, binh sĩ áo quần rách rưới, đêm về không mảnh chăn ấm. Tưởng chừng như sắp thất thủ, trong tình hình cấp bách ấy, Mỹ quyết định tìm kiếm sự giúp đỡ của quốc tế, Franklin và nhiều người khác được cử đến Pháp.

Pháp là một cường quốc khác ở châu Âu, nhưng liên tục bị Anh kìm hãm, mất đi cơ hội làm bá chủ thế giới, Anh và Pháp từ lâu đã là kẻ thù không đội trời chung, thấy Anh và Mỹ đánh nhau quyết liệt, Pháp nhất định cũng đang mừng thầm. Nếu Franklin có thể tìm kiếm được sự hỗ trợ của Pháp thì đó chính là cách tốt nhất vào thời điểm đó.

Khi đó, việc một số người Pháp không biết tên Washington là điều có thể thấu hiểu được, nhưng là một nhà khoa học, một nhà tư tưởng nổi tiếng, Franklin đã là cái tên phổ biến ở khắp châu Âu.

Người đàn ông hiền lành và thân thiện này đến Paris đã nhận được tình yêu thương và sự chào đón của người dân Pháp, thậm chí ông còn tạo lên làn sóng Franklin. Khi đó, một số nhân vật nổi tiếng trong xã hội Pháp liên tục mời ông ấy tham dự tiệc tối và các sự kiện, thân phận hiện tại của ông cũng tiện cho công việc ngoại giao, nhân cơ hội ấy, ông diễn thuyết ở nhiều địa điểm công cộng, hi vọng

thông qua dư luận xã hội nhận được sự đồng cảm và ủng hộ của mọi người với chiến tranh Bắc Mỹ.

Tuy nhiên, công việc ngoại giao của Franklin không đơn giản như trong tưởng tượng, Pháp hoàn toàn không đồng ý với yêu cầu ông đưa ra, đó là kí kết đồng minh quân sự và triển khai thương mại hữu nghị.

Nguyên nhân là do tình hình lúc đó ngày càng bất lợi cho quân Mỹ, Pháp không muốn công khai chống lại đế quốc "mặt trời không bao giờ lặn" hùng mạnh, chỉ âm thầm viện trợ quân sự cho Mỹ. Pháp vừa không muốn đắc tội với Anh vừa không muốn nhìn Anh giành thắng lợi, chỉ muốn ngồi đó "ngư ông đắc lợi".

Dù khó khăn muôn trùng nhưng không thể lay chuyển niềm tin của Franklin. Đối diện với người Pháp lãng mạn, ông cũng thuận theo sở thích của họ, dùng sự truyền cảm của mình xây dựng một mạng lưới các mối quan hệ rộng lớn với những người có vai vế trong những bữa tiệc linh đình. Không chỉ vậy, ông còn nhiều lần nhờ nhà ngoại giao Pháp, Villen giúp đỡ tìm hiểu về động thái trong nội bộ nước Pháp, phân tích kỹ lưỡng cục diện các nước châu Âu, trao đổi qua lại một thời gian, họ trở thành những "người anh em" tốt tình cảm sâu nặng.

Năm 1777, Mỹ giành được thắng lợi lớn nhất trong lịch sử, Chiến dịch Saratoga. Chiến thắng này đã làm thay đổi cục diện chiến tranh, chính phủ Anh đề cập về mong muốn hoà bình và yên ổn với Franklin, hi vọng Anh – Mỹ

có thể đàm phán hoà bình theo nguyên tắc tự trị cao trong lòng đế quốc.

Franklin không đồng ý ngay lập tức mà tiết lộ tin tức này cho cung điện Pháp, cho biết: Nếu đàm phán hoà bình, Anh sẽ tiếp tục có quyền chiếm hữu trên lục địa Mỹ, thực lực của họ sẽ ngày càng tăng lên, trở thành cường quốc lớn nhất trên thế giới, địa vị bá chủ thế giới của Anh sẽ không thể bị lung lay.

Điều này khiến các nhà cầm quyền cấp cao của Pháp vô cùng bất an, lo sợ khó có thể nắm bắt thời cơ tốt nhất để chia cắt Anh. Vì vậy, họ đồng ý kí kết "Hiệp ước Liên minh Hoa Kỳ – Pháp" với Mỹ, bắt đầu thừa nhận và công khai hỗ trợ Mỹ, tham gia tác chiến cùng Mỹ, bước ngoặt của cuộc chiến tranh độc lập chính thức bắt đầu từ đây.

➲ ĐỂ ANH ẤY LÀM VIỆC VÌ BẠN

Sau khi Hoa Kỳ và Pháp liên minh, Franklin quyết định thuận nước đẩy thuyền, ông ấy và "người bạn tốt" làm ngoại giao của Pháp, Villen bắt đầu "thêm dầu vào lửa" ở khắp nơi trên đất châu Âu, du thuyết thuyết phục các nước tham gia chiến tranh vì lợi ích cá nhân. Tây Ban Nha dẫn đầu tham gia cuộc chiến chống lại Anh dưới danh nghĩa đồng minh của Pháp để lấy lại Gibraltar bị Anh chiếm đóng.

Sau này, dưới sự ủng hộ của Franklin và Villen, Sa hoàng Nga đã thống nhất Đan Mạch và Thuỵ Điển, tháng 2/1780 thành lập "Liên minh trung lập có vũ trang". Sau đó,

lần lượt Phổ, Đế quốc La Mã, và Hà Lan cũng tham gia vào chiến tranh, cùng nhau đối phó hạm đội của Anh, phá huỷ quyền bá chủ trên biển của Anh.

Vốn dĩ chỉ là một cuộc nội chiến trong nước Anh, nhưng Franklin đã biến nó trở thành đại chiến thế giới, các quốc gia bao vây Anh, điều này mới thật sự làm lung lay vị thế bá chủ thế giới của Anh.

Gần như toàn bộ châu Âu cô lập ngoại giao Anh, nước Anh đứng trước nguy cơ bị cô lập tứ phía. Tháng 10/1781, quân đội Bắc Mỹ giành được thắng lợi trong trận Yorktown, nước Anh biết cục diện hiện tại và bắt đầu muốn đàm phán hoà bình.

Khi các nước chuẩn bị ký hiệp ước, Mỹ lại gây chuyện bất bình. Trong quá trình đàm phán, Pháp và Tây Ban Nha sát cánh bên nhau vì vấn đề lãnh thổ, xảy ra mâu thuẫn với lợi ích của Hoa Kỳ. John Jay, đại diện Hoa Kỳ cho rằng, nếu lợi ích của Mỹ và Pháp đã có những xung đột, vậy thì tốt nhất vẫn nên để Pháp tự mình đàm phán với Anh, vì thế ông ấy không nói với Franklin mà tự mình kí các điều khoản hoà bình đầu tiên với Anh, trong hiệp ước này, Anh công nhận nền độc lập của Bắc Mỹ.

Tuy nhiên, hành động lỗ mãng này vi phạm hoàn toàn Hiệp ước Liên minh Hoa Kỳ – Pháp, ngay từ đầu đã thống nhất sẽ cùng nhau thực hiện, nhưng hiện tại họ muốn tự mình làm chủ. Pháp dĩ nhiên không đồng ý, đồng thời đưa ra những phản đối gay gắt.

Giờ thì hay rồi, nếu lúc này Pháp không còn hợp tác với Mỹ mà quay sang giúp Anh, kế hoạch độc lập của Hoa Kỳ sẽ đổ sông đổ biển. Để hàn gắn mối quan hệ Hoa Kỳ – Pháp, Franklin tiếp tục ra tay giúp đỡ, viết một lá thư xin lỗi gửi Villen và giải thích tất cả, ông cho rằng, hiểu lầm này suýt chút nữa khiến Anh ngư ông đắc lợi. "Sự việc này khiến Anh tưởng nhầm rằng có thể li gián mối quan hệ hai nước chúng ta, nhưng trên thực tế, mối quan hệ của hai nước chúng ta vẫn vô cùng khăng khít". Để chứng minh điều đó, Franklin tiếp tục tìm kiếm sự giúp đỡ của Pháp, ông cũng viết trong thư, tha thiết nhờ Villen thu xếp giúp Hoa Kỳ một khoản vay mới. Không lâu sau, sáu triệu livres được chuyển vào tài khoản của Hoa Kỳ, chính việc sử dụng "Hiệu ứng Franklin", Hoa Kỳ đã có thể xoa dịu mối quan hệ Hoa Kỳ – Pháp, và giành được một món tiền cứu trợ gấp cho mình.

➲ GIÀNH LẤY QUYỀN DÂN CHỦ TỪ TAY BẠO CHÚA

Chúng ta biết rằng, năm 1783, Mỹ kí "Hiệp ước Versailles", chiến tranh giành độc lập Bắc Mỹ cuối cùng cũng giành được thắng lợi, Mỹ trở thành quốc gia đúng nghĩa. Thành công này không thể tách rời khỏi sự hỗ trợ trực tiếp hoặc gián tiếp của các nước châu Âu với Mỹ, nhưng người đứng sau thúc đẩy làn sóng hỗ trợ ấy chính là Franklin, một ông lão ngoài bảy mươi.

Là một chiến lược gia thiên tài, Franklin nhanh nhạy, khéo léo, am hiểu về bản chất con người. Ông quan sát được những thứ bản chất con người cần, từ đó khéo léo đưa ra những chiến lược để đạt được mục tiêu của bản thân. Cho dù lúc mới đặt chân lên đất Pháp, khó khăn muôn trùng, nhưng ông vẫn chờ đợi thời cơ, không sợ phiền phức cho đến khi có được sự tín nhiệm của những lãnh đạo cấp cao của Pháp và đặt nền móng cho công việc ngoại giao sau này.

Franklin được xem như biểu tượng về tinh thần tự do và độc lập của Mỹ, mọi người gọi ông là thiên tài, người giành lấy sấm sét trên trời cao, đoạt quyền dân chủ từ tay bạo chúa, là một nhà khoa học, triết gia, chính trị gia, nhà văn, ông đã có nhiều cống hiến cho nhân loại. Câu chuyện cuộc đời và cách sống của Franklin đã mang đến nhiều cảm hứng cho chúng ta.

Ví dụ, "Hiệu ứng Franklin" mà ông phát hiện ra, **biết cách khơi dậy niềm tin của người khác trong quá trình làm phiền họ, từ đó nâng cao tình cảm đôi bên. Hiệu ứng này vẫn có giá trị sau hơn 200 năm, một lòng hi sinh chẳng thể nhận lại được hồi đáp, làm phiền người khác một chút, khiến họ hi sinh một chút có lẽ sẽ có hiệu quả hơn.**

Không thể phủ nhận rằng, Franklin đã xử lý các mối quan hệ xã hội bằng phương pháp khoa học, giúp bản thân đạt đến đỉnh cao, cuối cùng xuất hiện trên tờ 100 đôla với nụ cười rạng rỡ, tinh thần của ông lan toả trên toàn bộ Hợp chủng quốc Hoa Kỳ.

2

MỐI QUAN HỆ TỐT KHÔNG SỢ PHIỀN HÀ, CHỈ SỢ KHÔNG CÒN LIÊN HỆ

➲ GẶP CHUYỆN CHỈ DỰA VÀO BẢN THÂN, KHÔNG PHẢI THÓI QUEN TỐT

Tiếng tăm "ông vua quan hệ" của Uông Hàm nổi tiếng trong toàn làng giải trí. Ông không chỉ có mối quan hệ rộng trong giới giải trí, mà những nhân vật hoạt động trong lĩnh vực chính trị nổi tiếng, tài phiệt kinh doanh, hậu duệ các gia đình hoàng gia, nhà khoa học, viện sĩ đều có tên trong danh sách bạn bè của ông ấy.

Vài năm trước, diễn viên Lưu Đào tham gia hợp tác với một nhãn hàng ở Đan Mạch, két sắt bảo mật trong phòng không may bị trộm, bên trong chứa trang sức và tiền mặt trị giá hơn 4 triệu nhân dân tệ, cô liên hệ tìm kiếm sự giúp đỡ của đại sứ quán Đan Mạch tại Trung Quốc nhiều lần không được, một thân một mình nơi đất khách quê người khiến Lưu Đào vô cùng bất lực.

Cô đăng một dòng trạng thái trên Weibo hi vọng có thể nhận được sự giúp đỡ của các cơ quan chính phủ, lúc này có một cư dân mạng bình luận: "Tìm Uông Hàm, ông ấy rất thân thiết với đại sứ quán Đan Mạch".

Vào lúc cô cảm thấy không còn chút hi vọng nào, 4 triệu nhân dân tệ sẽ mất trắng, thì Uông Hàm nhìn thấy dòng trạng thái của cô, gọi điện tới đại sứ quán, giúp cô liên hệ thành công với cảnh sát địa phương, ngày hôm sau kẻ trộm két sắt đã bị bắt, két bảo mật được trả lại nguyên vẹn cho Lưu Đào, cũng gửi lời xin lỗi đến cô.

Sau sự việc, trên mạng xôn xao thảo luận câu chuyện này, tiếng tăm "ông vua quan hệ" của Uông Hàm quả nhiên là thật, mọi người liên tục bày tỏ, mối quan hệ của Uông Hàm đã mở rộng ra nước ngoài.

Hoá ra, từ năm 2014, khi Uông Hàm đi ghi hình chương trình "Ký sự du lịch" đã nhờ Friis Arne Petersen, đại sứ Đan Mạch tại Trung Quốc mà mình quen trước đây giúp đỡ. Friis Arne Petersen cũng không phụ sự kỳ vọng của họ, khi Uông Hàm và các thành viên ghi hình chương trình của "Thiên thiên hướng thượng" du lịch kênh đào, bộ trưởng bộ ngoại giao Đan Mạch đã đích thân làm "hướng dẫn viên du lịch"; khi tham quan bức tượng đồng nàng tiên cá, họ được đi cùng Hoàng tử Đan Mạch, thậm chí họ còn được Thủ tướng Đan Mạch tiếp đón; Uông Hàm còn phỏng vấn riêng vị thủ tướng này. Sau lần nhờ Friis Arne Petersen giúp đỡ, Uông Hàm đã có buổi trò chuyện vui vẻ với Bộ trưởng Bộ Ngoại giao Đan Mạch, Hoàng tử Đan Mạch, xây dựng tình bạn với họ.

Dựa vào tài năng và nhân cách của mình, ông thu hút được nhiều người tài giỏi thành công ở nhiều lĩnh

vực, ngành nghề. Trần Đạo Minh, Mã Vân, Mã Hoá Đằng, Lương Văn Đào đều có mối quan hệ tốt đẹp với ông ấy, thậm chí Tổng thống Cộng hoà Séc, Miloš Zeman cũng là khách quý của ông ấy.

Những mối quan hệ rộng rãi và chất lượng của Uông Hàm khiến người ta ngưỡng mộ, điều này có mối quan hệ mật thiết với công sức đầu tư duy trì quan hệ trong nhiều năm qua của ông ấy. Ông xuất thân không mấy hào nhoáng phô trương, chỉ là một nhân viên bình thường của đài truyền hình Hồ Nam mà có thể phát triển tốt như hiện nay, thật sự khiến người ta kinh ngạc.

Trong giới giải trí, có không ít người thành công dựa vào nỗ lực không ngừng nghỉ của chính mình, nhưng tại sao chỉ có Uông Hàm có được mối quan hệ và sức ảnh hưởng như vậy?

Chắc chắn có rất nhiều nguyên nhân, nhưng một điều quan trọng nhất chính là điều mà Uông Hàm từng nói: **Không sợ làm phiền bạn bè**.

Những năm đầu Uông Hàm bị bệnh gan, chỉ có thể ở nhà nghỉ ngơi tĩnh dưỡng, tình hình bệnh không ổn định. Lúc này, có một bác sĩ đông y đưa ra một liều thuốc tốt, bột rễ cỏ sư tử chín đầu phơi khô đặc trị bệnh gan này.

Xung quanh rất khó mua được loại thuốc này, Uông Hàm phải nhờ sự giúp đỡ của một người bạn làm việc ở Văn Sơn. Nơi đó rừng rậm tươi tốt, nhiều thảo mộc, người bạn này lên núi tìm thuốc, rửa sạch, phơi khô, xay thành

bột, nướng trên lửa nhỏ, cho vào viên nén trước khi gửi cho Uông Hàm. Uông Hàm thấy người bạn này vất vả làm thuốc theo từng quy trình gửi cho mình, hết lời cảm ơn. Nhưng người bạn này chỉ nói: "Cậu có thể nhờ tôi vì cậu coi tôi là bạn, việc của cậu tôi dĩ nhiên phải làm tốt".

Việc này khiến Uông Hàm nhận ra, **làm phiền người khác không khiến mối quan hệ trở nên xa cách mà ngược lại, sẽ khiến những người bạn lâu ngày không qua lại trở nên thân thiết hơn, nếu hai người quá khách sáo, ngại ngần chuyện nhờ vả nhau, thì mối quan hệ cũng sẽ dần đứt đoạn.**

Sau này, Uông Hàm không sợ làm phiền người khác, cũng không sợ người khác làm phiền mình, bạn làm phiền người khác người khác mới có thể đến tìm bạn nhờ giúp đỡ. Uông Hàm có chuyện cần Mã Vân giúp đỡ, đêm hội ngày 11/11 Mã Vân nhờ Uông Hàm đến tham gia. Uông Hàm làm phiền Hoàng tử Đan Mạch, đợi đến khi Hoàng tử Đan Mạch đến Trung Quốc, Uông Hàm cũng đồng hành cả chặng đường, **mối quan hệ giữa người với người được "hâm nóng" từ những lần qua lại, tình bạn có thể lâu dài thì mới tìm được cơ hội ẩn giấu bên trong.**

➲ HỌC CÁCH TÌM KIẾM SỰ GIÚP ĐỠ, KHÔNG SỢ MẤT MẶT

Nền giáo dục truyền thống xây dựng cho chúng ta mô hình học tập theo hình thức tự mình chiến đấu, cạnh tranh lẫn nhau, điều này dẫn đến việc nhiều người khi gặp khó khăn thì tự gồng mình gánh vác. Sau khi bước chân vào xã

hội mới nhận ra, thế giới là một mạng lưới các mối quan hệ phức tạp, vòng kết nối xã hội của một người quá hẹp, biết cách hợp tác và chiến đấu cùng đồng đội mới có thể có được cơ hội đi đầu trong xã hội ngày nay.

Điều này cần một năng lực mà từ xưa đến nay chúng ta đều phớt lờ: **Tìm kiếm sự giúp đỡ.**

Không tìm kiếm sự giúp đỡ là tư duy của học sinh, xã hội không phải là một kỳ thi, không phải là chuyện một người im lặng hoàn thành bài thi, sau đó có người đánh giá năng lực của bạn. Sự khác biệt lớn nhất của xã hội và trường thi là trong xã hội bạn có thể "sao chép" khi làm việc, có thể hợp tác cùng hoàn thành, có thể thỉnh giáo người khác, có thể tận dụng linh hoạt, chỉ cần trong quy chuẩn pháp luật và đạo đức, bạn có thể tìm kiếm mọi cách để đạt được mục tiêu.

La Chấn Vũ từng nói: "Trong vở kịch Hamlet của Shakespeare, một người cha khi tiễn con mình đi xa đã dặn dò rằng: "Đừng cho người khác vay tiền và cũng đừng vay tiền người khác". Đây là sự dặn dò của người cha với con trai mình. Hai mươi bảy năm trước, khi tôi lên đại học, bố tôi nói với tôi rằng: "Bố mẹ chẳng giúp gì được con, một thân một mình bên ngoài phải học cách nhờ vả người khác". Hai mươi bảy năm sau, tôi cảm thấy bố mình khôn ngoan hơn người cha trong vở kịch Hamlet rất nhiều."

Dũng cảm làm phiền người khác cũng là một loại trí tuệ, đây là sự khởi đầu cho việc hợp tác giữa hai bên cũng

là năng lực để giải quyết vấn đề. Nhờ người khác giúp đỡ có bị từ chối hay không? Các nhà khoa học xã hội cho rằng, những người càng giàu có càng thích giúp đỡ người khác. Người giàu giỏi trong việc hợp tác, và thích giúp đỡ người khác, vì chưa biết chừng một ngày nào đó bạn có cơ hội nhờ đến đối phương. Người giàu có thường vô cùng hào phóng ở phương diện này, cho dù năng lực hiện tại của bạn vô cùng bình thường. Ngay cả khi bạn không nhận được sự giúp đỡ, việc mở lời tìm kiếm sự giúp đỡ cũng không phải là chuyện mất mặt.

Còn có người ích kỷ hơn, khi nhìn thấy người khác có được thành công nhất định thì đem lòng "ghen ghét, đố kị", thậm chí còn tìm cách phá hoại. Những người này không biết cách hợp tác, càng không giúp đỡ người khác một cách thật lòng, dần dần họ cũng sẽ khiến bản thân giậm chân tại chỗ.

Chúng ta đều biết người Ôn Châu nổi tiếng làm ăn giỏi, là nhóm người duy nhất có thể sánh vai với người Do Thái, người Ôn Châu xuất hiện trong mọi lĩnh vực kinh doanh trong và ngoài nước, tinh thần đồng đội của người Ôn Châu vang danh khắp nơi.

Ở Ôn Châu có một công trình kiến trúc đô thị được gọi là nhà thờ tổ. Đây là sản phẩm của thời kì xã hội cũ, nhà thờ tổ vẫn còn được lưu giữ ở nhiều vùng nông thôn trên cả nước, nhưng nhà thờ tổ ở Ôn Châu có những nét khác biệt. Nhà thờ tổ Ôn Châu uy nghi, tinh tế, mỗi năm đều tổ chức nghi

thức thờ cúng tổ tiên, những dòng họ xa quê sẽ về tổ chức tiệc rượu, tìm hiểu lẫn nhau. Văn hoá đặc biệt này thể hiện mạng lưới quan hệ "bền chặt" của người Ôn Châu, bề ngoài nhà thờ tổ chỉ dùng để thờ cúng tổ tiên nhưng với người Ôn Châu, văn hoá này tăng cường tinh thần hợp tác: chia sẻ thông tin, kẻ mạnh thúc đẩy kẻ yếu, hợp tác đôi bên cùng có lợi. Những người trên dải đất Ôn Châu ra ngoài đều thích đoàn kết, chia sẻ tình thương cũng biết cách tìm kiếm sự giúp đỡ của người khác, hình thành một tập thể.

So với những khu vực "công kích lẫn nhau", "đấu đá nội bộ" nghiêm trọng, chỉ làm hai bên cùng tổn thương, việc nhờ người khác giúp đỡ đồng nghĩa với việc hai bên có thể xây dựng mối quan hệ hợp tác. Trong tương lai, người khác có thể sẽ nhờ vả bạn, đối xử tử tế với người khác cũng có thể chính là đang đối xử tử tế với bản thân mình. Tìm kiếm sự giúp đỡ thực ra là mở đầu cho việc xây dựng mối quan hệ hợp tác, cũng là sự chuẩn bị cho quá trình hợp tác dài lâu.

Tôi thường cho rằng, độc lập là biểu hiện của sự trưởng thành nhưng không hiểu rằng, tìm kiếm sự giúp đỡ là bước đầu của sự độc lập.

Nếu bạn không đủ mạnh mẽ, hãy học cách tìm kiếm sự giúp đỡ của mọi người, nếu bạn đủ mạnh mẽ hãy học cách hợp tác.

➲ LÀM PHIỀN BẠN, LÀ CHO BẠN "THỂ DIỆN"

Nhiều người cảm thấy ngại ngần, thậm chí mất mặt khi nhờ vả người khác, đây là biểu hiện của việc không có năng lực. Nhưng nếu chúng ta nghiên cứu sâu về trạng thái tâm lý con người, chúng ta sẽ nhận ra, khi bạn đi làm phiền người khác, bạn đang mang đến "thể diện" cho họ: bạn khẳng định năng lực của họ, bằng lòng tin tưởng họ sẽ giúp đỡ bạn, đây là sự khẳng định giá trị con người. Nếu công việc thành công, đối phương sẽ cảm thấy vô cùng tự hào, đồng thời chứng minh được năng lực của anh ta.

Ý nghĩa câu chuyện Lưu – Quan – Trương[1] ba lần đến lều mời Gia Cát Lượng giúp đỡ đang nói đạo lý này. Lưu Bị nhiều lần mời Gia Cát Lượng xuất núi, càng nhiều lần càng chứng minh sự sùng bái, kính phục và ngưỡng mộ với Gia Cát Lượng.

Gia Cát Lượng vì muốn báo đáp tấm lòng của Lưu Bị, cẩn trọng hết lòng, nỗ lực đến những ngày cuối đời.

Trong cuộc sống, có nhiều người cẩn thận, sợ rằng làm phiền người khác sẽ bị họ ghét bỏ, đây là biểu hiện của lòng tự trọng và ý thức giá trị thấp, những người này tự ti, luôn có những suy nghĩ:

"Làm phiền người khác rồi bị họ ghét thì phải làm sao?"

"Mở lời nhờ giúp bị từ chối thì phải làm sao?"

---

1. Lưu – Quan – Trương chỉ ba nhân vật trong tác phẩm "Tam Quốc Diễn Nghĩa", lần lượt là Lưu Bị, Quan Vũ và Trương Phi.

"Mình chẳng có gì để giúp người ta cả."

Những người mang trong mình tâm lý này thường có thói quen hạ thấp bản thân, không thích làm phiền người khác cũng không thích người khác làm phiền mình, thích sống trong thế giới riêng, ôm trọn sự cô đơn. Thích cách sống này cũng không có gì sai trái cả, nhưng nếu bạn là một người khao khát có được những mối quan hệ rộng lớn hơn, tâm lý này thật sự không phù hợp.

Đối với những người này, trước hết cần phải khẳng định giá trị của bản thân, học cách yêu bản thân, đừng để tâm đến thế giới bên ngoài. Phải luôn tự nhủ rằng bản thân có năng lực giúp đỡ người khác, lần này tôi làm phiền bạn, lần tới nhất định sẽ giúp bạn.

Ngoài ra, cũng cần thay đổi nhận thức và tư duy, đừng xem "làm phiền" như một từ mang ý nghĩa tiêu cực, đừng cho rằng "không làm phiền người khác là một đức tính tốt", hãy xem việc làm phiền người khác như một quá trình giao lưu với nhau, hợp tác với nhau, là sự khẳng định mà đôi bên dành cho nhau.

Ví dụ, một người bạn nhà văn của tôi, luôn chịu khó đưa tiểu thuyết của mình nhờ những tiền bối góp ý, những tiền bối này cũng rất nhiệt tình và vô cùng hứng thú với thể loại tiểu thuyết mới mà bạn tôi viết. Lâu dần, nhà văn vãn bối và tiền bối nói chuyện hợp nhau, trở thành những người bạn tốt, tiền bối đã giúp đỡ cô ấy rất nhiều trên con đường viết lách, họ trau chuốt tác phẩm của mình sau những lần

tranh cãi, trao đổi về tư duy, cuối cùng, trình làng một cuốn tiểu thuyết tương đối hoàn hảo.

Vậy mới nói, mối quan hệ tốt không sợ làm phiền người khác chỉ sợ không có quan hệ gì. Mối quan hệ giữa người với người chính là như vậy, quen biết bạn mới, giữ mối quan hệ với bạn cũ trong quá trình tìm kiếm sự giúp đỡ, không nhờ vả nhau mối quan hệ bạn bè cũng dần đứt đoạn.

Nhà thơ người Anh, John Donne từng nói: "Không có ai là một hòn đảo cô đơn, không ai có thể sống một mình. Cuộc đời chúng ta đều cần đến những người xung quanh."

Con người là động vật mang thuộc tính xã hội, không có ai có thể thoát ra khỏi thế giới sống đơn lẻ. Mỗi người đều hi vọng sẽ có ai đó cần đến mình, cũng hi vọng vào lúc bản thân gặp khó khăn sẽ có người dang tay giúp đỡ. Muốn được như vậy, trước hết chúng ta cần bước ra khỏi thế giới cô lập bản thân mình. **Con người thường đánh giá thấp sự thân thiện của người khác, khi bạn cần người khác, sự tự hào trong lòng họ sẽ tăng lên đôi phần.**

Bạn bắt đầu mở lòng, mạnh dạn đón nhận người khác, người khác nhất định sẽ chào đón bạn bằng tất cả sự ấm áp và thân thiện.

3

VIỆC XÂY DỰNG MỐI QUAN HỆ CŨNG LÀ MỘT HÌNH THỨC CỦA "HIỆU ỨNG FRANKLIN"

01.

Nhiều bố mẹ ưa thích cách giáo dục: đừng làm phiền người khác, việc bản thân có thể tự thực hiện hãy cố gắng tự làm. Quan điểm này xưa nay đã luôn được xem như kiến thức phổ thông khắc sâu trong tâm trí mọi người.

Vì vậy, nhiều người dần hình thành một nhận thức: làm phiền người khác không tốt cho mối quan hệ hai bên. Mọi chuyện đa phần bản thân đều có thể tự mình giải quyết, nếu thật sự không thể giải quyết được thì có thể buông tay.

Kiểu người này vừa không thích làm phiền người khác cũng không thích người khác làm phiền mình. Chẳng may có việc phải nhờ vả người khác họ luôn cảm thấy ngại ngần, lo lắng bị từ chối hoặc sợ mình mang đến những phiền muộn cho người khác. Khi người khác nhờ lại thì họ cảm thấy rằng chuyện này người ta có thể giải quyết được, không cần thiết lãng phí thời gian của bản thân.

Họ cho rằng sống theo tư duy "tôi không làm phiền ai, đừng ai làm phiền tôi" có thể giảm bớt biết bao "phiền phức".

Tuy nhiên, quan điểm này thường sẽ cô lập bản thân, rất khó giúp chúng ta xây dựng mối quan hệ tốt. Thực tế, ít mang đến phiền phức cho người khác thật sự là một phẩm chất tốt, nhưng tìm kiếm sự giúp đỡ của mọi người một cách đúng mực cũng là một hình thức ứng xử khôn khéo.

Ở phần trước, chúng ta đã được giới thiệu về Hiệu ứng Franklin, so với những người được bạn giúp, những người từng giúp bạn thường sẵn lòng giúp bạn thêm lần nữa. Cũng có nghĩa là, muốn có được sự yêu quý của người khác chúng ta không nên giúp đỡ họ mà nên để họ giúp đỡ mình. Hiệu ứng tâm lý này lật đổ hoàn toàn nhận thức truyền thống của chúng ta, nhưng nếu bạn quan sát kĩ cuộc sống xung quanh, bạn dễ dàng nhận ra những điểm hợp lý trong hiệu ứng này.

Sau hơn một thập kỷ, tiểu thuyết gia vĩ đại người Nga, Tolstoy vô cùng tán đồng hiệu ứng này, ông ấy từng viết trong cuốn sách "Chiến tranh và Hoà bình": **"Chúng ta không yêu thương họ vì họ tốt với chúng ta, chúng ta yêu thương họ vì chúng ta tốt với họ".**

Điều này minh chứng rằng một lòng hi sinh vì người khác cũng không chắc sẽ nhận được sự tin tưởng và đền đáp của họ, ngược lại sự hi sinh ấy sẽ chỉ khiến chúng ta càng ngày càng khó lòng buông bỏ họ, càng ngày càng lún sâu hơn. Nếu đi ngược lại con đường ấy, muốn khiến một người nào đó thích bạn thì hãy nhờ họ giúp đỡ bạn, điều này sẽ khiến người khác cảm thấy họ được thừa nhận và tôn

trọng, từ đó, họ sẽ dành thời gian cho bạn. Điều này có thể rút ngắn khoảng cách tâm lý của hai người.

02.

Năm 1969, cách thời đại của Franklin hơn 200 năm, nhà tâm lý học Jim Jecker và David Landy quyết định kiểm tra "Hiệu ứng Franklin" có phù hợp với thế kỷ 20 hay không. Vì vậy, học đã tổ chức một cuộc thi trí tuệ, tất cả những người tham gia đều có thể nhận được một khoản tiền.

Sau khi cuộc thi trí tuệ kết thúc, nhân viên nghiên cứu đã gặp những người tham gia và cho biết, anh ta đã dùng tiền của bản thân để tổ chức cuộc thi này, hiện tại anh ta không còn tiền, mong muốn nhờ họ trả lại tiền cho anh ta.

Một thư ký tìm gặp những người tham gia của một nhóm khác, và chia sẻ rằng đây là cuộc thi do phòng thí nghiệm tâm lý học tài trợ, hiện tại nguồn kinh phí của phòng nghiên cứu thiếu hụt, có thể nhờ họ trả lại tiền được không.

Sau thực nghiệm, tất cả những người tham gia đều được yêu cầu điền vào một bảng điều tra khảo sát, cho điểm về mức độ thiện cảm của họ với nhân viên nghiên cứu và thư ký. Kết quả cho thấy: điểm số của nhân viên nghiên cứu vượt xa thư ký, hơn nữa, những người bằng lòng trả lại tiền cho điểm cao hơn nhiều những người không sẵn lòng hoàn tiền.

"Hiệu ứng Franklin" được kiểm chứng thêm một lần nữa. Chúng ta thường thích những người giúp đỡ mình hơn.

Chỉ xét trên góc độ logic, khi bạn giúp đỡ người khác, người khác nhất định sẽ luôn biết ơn bạn, đồng thời họ cũng có thiện cảm với bạn. Nhưng tâm lý con người không chỉ hoàn toàn là lí trí, "Hiệu ứng Franklin" đưa ra một đáp án hoàn toàn trái ngược. Các nhà tâm lý học cho rằng, đây là do hiện tượng "mất cân bằng nhận thức" của não bộ gây ra.

Nếu một người bạn không thích, thậm chí ghét đến tìm bạn và nhờ giúp đỡ mà bạn bắt buộc phải giúp anh ta, bạn sẽ phải trải qua sự mất cân bằng nhận thức, bởi vì thái độ và hành vi của bạn không đồng nhất, não bộ của bạn bắt buộc phải nghĩ cách thay đổi trạng thái mất cân bằng này. Để nhận thức và hành vi của bạn đạt được trạng thái cân bằng, bạn sẽ cần thay đổi nhận thức của bản thân để thích nghi với hành vi của mình.

Tiềm thức của bạn có thể cho rằng anh ta không xấu như mình nghĩ, có những lúc con người anh ta cũng rất ổn, như vậy bạn sẽ thấy rằng việc mình giúp anh ta là hoàn toàn hợp lý.

03.

Trong ngành marketing, có rất nhiều ví dụ, trường hợp liên quan đến "Hiệu ứng Franklin".

Nghe nói, ở Mỹ có một giám đốc công ty máy lọc nước, trước đây là quán quân bán hàng của công ty, anh ấy từng nói với nhân viên của mình trong quá trình đào tạo rằng: "Một nhân viên bán hàng xuất sắc nhất định phải hiểu tâm lý học, khi bán hàng, các bạn không chỉ gõ cửa và nói: "Xin chào, vô cùng xin lỗi bà, làm phiền bà trong vài phút, chúng tôi muốn giới thiệu đến bà một sản phẩm máy lọc nước chất lượng cao của công ty chúng tôi..." Mỗi lần như vậy, bạn chưa kịp nói hết câu đã nghe thấy tiếng cửa đập cái "rầm", còn bạn đứng bơ vơ bên ngoài, cách bán hàng này của các bạn là một hành vi làm phiền cuộc sống người dân, họ không báo cảnh sát là quá tốt bụng rồi. "

Những nhân viên ngồi bên dưới ngạc nhiên hỏi: "Nếu là anh, anh sẽ bán hàng như thế nào?"

Giám đốc trả lời: "Tôi sẽ gõ cửa nói: 'Chào bà, tôi là nhân viên bán hàng, tôi đang khát nước quá, có thể phiền bà cho tôi xin một cốc nước không?'"

Khi bà ấy giúp tôi lấy nước, sẽ thường nói đôi câu chuyện phiếm, tôi sẽ tình cờ nhắc đến những sản phẩm máy lọc nước mà mình bán. Nếu bà ấy chủ động hỏi, tôi sẽ mô tả thật kỹ ưu điểm của máy lọc nước của chúng ta, như vậy, tỷ lệ thành công của tôi có thể đạt hơn 80%".

Nhân viên nghe xong rất đồng tình.

Ví dụ này cho chúng ta biết, đôi khi việc tìm người khác giúp đỡ có thể làm hai người gần nhau hơn, từ đó tạo dựng cơ hội để hai bên hiểu nhau hơn.

Trong cuộc sống, nếu bạn để tâm quan sát, sẽ nhận thấy rằng một tình bạn tốt của chúng ta thường bắt đầu từ việc làm phiền lẫn nhau. Chúng ta dành nhiều thời gian và sức lực của nhau để giúp đỡ giải quyết vấn đề, từ đó tình cảm sẽ càng khăng khít.

Chúng ta có thể giải thích rất nhiều chuyện trong cuộc sống nhờ "Hiệu ứng Franklin", ví dụ, vì sao những đứa trẻ hay khóc thường có sữa ăn? Bởi vì đứa trẻ hay khóc thường dễ dàng nhận được nhiều sự quan tâm chăm sóc từ bố mẹ, cần họ bỏ ra nhiều tinh thần và sức lực hơn, vì vậy họ cũng càng ngày càng yêu quý đứa trẻ đó hơn. Điều này cũng là bằng chứng cho quan điểm "những đứa trẻ nghịch ngợm thường có được mọi thứ, còn những đứa trẻ hiểu chuyện chỉ có thể nhận được duy nhất một lời khen".

Vì sao những người yêu đơn phương càng lún càng sâu?

Vì những người yêu đơn phương thường luôn hi sinh vì đối phương, theo "Hiệu ứng Franklin", hi sinh càng nhiều sẽ càng thích đối phương, cuối cùng rơi vào vòng tuần hoàn đáng sợ. Nếu hiểu được được hiệu ứng này mà tìm đến đối phương nhờ giúp đỡ có lẽ sẽ có được những hiệu quả bất ngờ.

Trong giao tiếp hằng ngày, chúng ta cũng có thể sử dụng "Hiệu ứng Franklin" để mở rộng các mối quan hệ. Ví dụ, khi mới tham gia vào một lớp mới hay công ty mới, có thể làm phiền những người xung quanh một cách đúng

mực, hỏi họ một số vấn đề hay nhờ giúp đỡ vài việc, một mối quan hệ tốt đẹp cũng được bắt đầu từ đây.

Khi bạn bắt đầu thật sự hiểu nguyên lí tâm lý học trong giao tiếp hằng ngày, bạn sẽ nhận ra tất cả các mối quan hệ đều không thể tách rời "Hiệu ứng Franklin", nắm bắt nó sẽ giúp cải thiện khả năng tương tác với những người xung quanh.

4

KHÓ THỂ VỨT BỎ CHI PHÍ CHÌM[1]

Rất nhiều quan điểm trong "Hiệu ứng Franklin" làm thay đổi hoàn toàn nhận thức truyền thống của chúng ta.

Chúng ta vẫn luôn cho rằng, tìm kiếm sự giúp đỡ từ người khác chỉ gây thêm phiền phức cho họ, dễ khiến họ phản cảm với chúng ta, nhưng hiệu ứng Franklin cho chúng ta biết rằng, làm phiền một cách đúng mực không chỉ không khiến đối phương ghét bỏ chúng ta mà còn có thể gia tăng tình cảm của hai người.

Chúng ta luôn cho rằng, người chăm chỉ chắc chắn sẽ được ông trời đền đáp, hi sinh nhất định sẽ có thu hoạch, nhưng mối quan hệ của con người phức tạp hơn chúng ta nghĩ rất nhiều. Hi sinh hết lòng đôi khi sẽ khiến đối phương tưởng rằng sự hi sinh ấy là dĩ nhiên, Hiệu ứng Franklin chỉ ra rằng, dẫn lối để người khác hi sinh vì mình sẽ đạt được hiệu quả mà mình mong muốn.

Điều này gần như hoàn toàn khác với những gì chúng ta được dạy từ khi còn bé, vậy thì kết luận mà chúng ta cảm thấy vô cùng kinh ngạc này đến từ đâu? Xét từ góc độ tâm lý học, chúng ta sẽ giải thích dựa trên những căn cứ khoa học được ẩn giấu phía sau Hiệu ứng Franklin.

1. Chi phí là chi phí đã xảy ra và không thể thay đổi được bởi bất kỳ quyết định nào trong hiện tại và tương lai.

Trong kinh tế tài chính học, có một từ là chi phí chìm, dùng để chỉ chi phí phát sinh trong quá khứ không liên quan đến những quyết sách hiện tại. Khi con người lựa chọn thực hiện một hành động, không chỉ xem sự việc ấy có lợi ích với bản thân hay không, mà còn phải cân nhắc đến việc bản thân có thật sự tập trung vào sự việc ấy hay không.

Lấy một ví dụ, bạn bỏ ra 50 tệ để đến một nhà hàng mà bạn chưa từng thử dùng bữa, sau khi đồ ăn được mang lên, bạn mới nhận ra những món ăn của nhà hàng này không hợp với bạn. Lúc này, bạn có thể lựa chọn phớt lờ 50 tệ bạn đã bỏ ra, đổi một nhà hàng khác, 50 tệ này được gọi là chi phí chìm. Nhưng đa số chúng ta đều cảm thấy chi phí chìm này khó có thể vứt bỏ, sẽ nghĩ rằng đã bỏ ra 50 tệ rồi thì nên cố gắng dùng hết bữa ăn kể trên.

Khi bạn bỏ thời gian, công sức, tiền bạc cho một người, bạn sẽ càng khó từ bỏ anh ta, bởi vì khi từ bỏ anh ta, thứ bạn mất đi không chỉ là một mình con người ấy, mà còn có cả sự không cam lòng với mồ hôi công sức mà bạn bỏ ra. Cũng giống như khi bạn thất tình, một phần cảm xúc trong sự buồn bã là sự nuối tiếc dành cho người mà mình đã ở bên cạnh nhiều năm, một phần khác là sự không cam lòng, nuối tiếc cho những tình cảm mình bỏ ra.

Điều này minh chứng cho nguyên nhân Hiệu ứng Franklin cho rằng dẫn lối đối phương hi sinh vì bạn sẽ khiến họ trân trọng bạn hơn.

Trong cuộc sống, bạn có từng cảm nhận được hiện tượng sau: Bạn bỏ ra 10 tệ mua một món đồ chơi không vui bằng việc bạn dùng 10 tệ ấy gắp được một con gấu trong máy gắp thú.

Bởi vì bạn đã bỏ ra nhiều công sức vào việc gắp thú ấy, bạn bỏ ra nhiều công sức mới có thể sở hữu nó nên bạn sẽ càng trân trọng, yêu quý nó hơn.

Trong tâm lý xã hội học, đây là "hiệu ứng nỗ lực biện minh" trong lí luận mất cân bằng nhận thức não bộ, có nghĩa là, **khi bạn bỏ ra càng nhiều công sức vào một việc, bạn sẽ càng yêu thích nó hơn.**

Một cô gái càng khó theo đuổi, khiến chàng trai phải trải qua nhiều thử thách gian khổ mới tán đổ được, càng khiến chàng trai đánh giá cao và trân trọng cô. Bởi vì trong tiềm thức anh ta cho rằng, người mà bản thân cố gắng nỗ lực theo đuổi được nhất định vô cùng xuất sắc, nếu không xuất sắc, lẽ nào nỗ lực của bản thân mình là vô ích? Vì vậy, não bộ sẽ tự nhận định đây là một cô gái xuất sắc, ngược lại, một cô gái dễ dàng tán đổ được, bản thân chỉ dùng vài lời đường mật đã tán đổ được, não bộ sẽ cho rằng cô gái này không xuất sắc đến vậy. Vì thế, chúng ta thường cho rằng con gái nên biết kiềm mình.

Vì vậy, muốn có được thiện cảm của người khác, chúng ta cần khiến họ bỏ tâm sức vì mình, thay vì mù quáng hi sinh vì họ, giống như nguyên lí trong Hiệu ứng Franklin, **làm phiền người khác một cách đúng mực khiến họ bỏ**

công sức vì mình, điều này vừa có thể xây dựng mối quan hệ xã hội với họ, vừa có thể có được thiện cảm của họ.

Trong quá trình này, chúng ta cũng cần chú ý vào phương thức, phương pháp, điều này tôi sẽ giải đáp ở những phần sau.

5

NGƯỜI ĐƯỢC YÊU MẾN

Tâm hồn thú vị vạn người có một

➲ CÓ CÁ TÍNH RIÊNG, NGƯỜI KHÁC MỚI THÍCH BẠN

Phong Tử Khải là người nuôi thú cưng có kinh nghiệm nhiều năm, sau khi chọc giận những vị khách trong nhà, ông sẽ bảo những con mèo trong nhà mình ra làm nũng lấy lòng đối phương; mèo bỏ nhà đi thì ông khen nó có phong cách riêng; mỗi ngày vào lúc viết chữ, vẽ tranh, chụp hình, ông sẽ luôn để mèo ở bên cạnh, sau đó viết một cách vô cùng cao ngạo trong những tác phẩm của mình: "Tôi không thích mèo."

Nhà triết học người Đức Schopenhauer độc thân một đời, say đắm trong tình yêu với những chú chó. Cuộc sống của ông vô cùng có quy luật, mỗi ngày thức dậy vào 7 giờ và sáng tác, trong khoảng thời gian này không cho phép bất cứ ai làm phiền. Đến 4 giờ chiều, cho dù thời tiết ra sao cũng sẽ dắt chó đi dạo, hàng xóm bên cạnh nhìn thấy Schopenhauer dắt chó đi dạo thì biết ngay đã 4 giờ chiều còn chuẩn xác hơn đồng hồ báo thức. Do ông có thành kiến với Hegel, nên đã gọi con chó của mình là "tinh thần tuyệt đối"

Mễ Phất thích những trang phục khác người, ông đội mũ quá cao không bước được vào trong kiệu liền sai người làm gỡ bỏ nóc kiệu. Ông ấy thích sưu tập những viên đá kì lạ, mỗi ngày ở nhà nghịch đá không đi làm, cuối cùng kết thành huynh đệ với những viên đá. Một khi có hứng thú với bất kì tấm bi thiếp nào dù là của người khác sưu tầm liền dùng cái chết ép buộc người ta, cuối cùng cũng đạt được điều mình muốn.

Có lần, Lâm Thanh Huyền đi đến một ngôi làng, nhìn thấy một đứa trẻ đang ngồi quanh một bức tường, khuôn mặt lộ rõ một nụ cười hạnh phúc đến lạ lùng liền chạy đến xem, kết quả nhìn thấy đứa trẻ đang cầm một chai nước có gas rỗng, ngồi xổm một góc ợ lên còn vừa ợ vừa cười, Lâm Thanh Huyền đứng bên cạnh thề rằng: "Nhất định phải uống nước có gas đến khi ợ được một hơi". Một thời gian sau, Lâm Thanh Huyền tìm được một cơ hội, cầm trên tay hai lon nước có gas lớn, chạy đến nhà vệ sinh, đóng cửa lại, uống một hơi hết một lon, chờ để ợ lên một hơi, đột nhiên, một luồng hơi từ bụng thoát ra ngoài, ợ lên một tiếng, hoá ra, cảm giác khi ợ lên lại tuyệt vời đến thế.

Chúng ta càng tìm hiểu sâu về những người nổi tiếng trong và ngoài Trung Quốc sẽ nhận ra rằng, họ đều có những cá tính riêng, chính cá tính ấy giúp họ để lại những ấn tượng thú vị, đáng yêu trong mắt người khác. Một người được người khác yêu quý luôn lấp lánh với những điểm sáng đặc biệt, còn những người bình thường sẽ vô cùng nhạt nhẽo.

Người có cá tính riêng làm việc cũng sẽ dễ được người khác yêu quý hơn bởi vì họ không chạy theo số đông.

Chúng ta thích những người này, trên thực tế là vì yêu thích sự thẳng thắn của họ, phẩm chất này không phải ai cũng có được. Đa số chúng ta đều bị tác động bởi môi trường xung quanh, chúng ta chỉ có thể che giấu cá tính của mình để thích nghi với giá trị quan của đa số những người xung quanh, theo đuổi cá tính riêng có thể là một phần thiếu sót trong tính cách của những người này.

Một nghiên cứu tâm lý học phát hiện ra rằng, con người sẽ yêu thích những thứ mà trong tính cách của họ còn thiếu hụt. Vì thế, trong tiềm thức, con người luôn thích những người có cá tính, nói một cách chính xác là người có thể sống cuộc đời mà bản thân mình mong muốn.

Không tự ti không ngạo mạn, độc lập tự cường, sống là chính mình, bạn sẽ không còn quá quan tâm đến những đánh giá của người khác, như vậy bạn mới có thể sống tự do tự tại, mới có thể tìm thấy những niềm vui trong cuộc sống. Phẩm chất này vô cùng hiếm có, điểm chung của con người là tiêu chuẩn làm người, còn cá tính mới là lí do người khác yêu thích bạn.

➲ LÀM NGƯỜI KHÁC YÊU THÍCH MÌNH, NHƯNG CŨNG ĐỪNG QUÊN LÀ CHÍNH MÌNH

Tôi từng nhìn thấy một câu nói trong một dòng trạng thái trên mạng: **Vừa muốn người khác yêu quý mình, vừa**

muốn được là chính mình thì cần sự quyết tâm, công bằng không thù địch.

Tôi có trải nghiệm và cảm nhận sâu sắc với điều này.

Tôi có một đồng nghiệp khi mới vào làm, vì muốn thể hiện mình là người dễ hoà nhập, anh ta luôn tươi cười với các đồng nghiệp, mọi người tìm anh giúp đỡ, anh đều hết lòng, bình nước trên máy lọc cần thay, anh cũng "chủ động bưng vác", mỗi ngày đều thay nước cho bình lọc.

Anh ta đã thể hiện vô cùng thành công, trong vài tháng tiếp theo đó, việc thay nước bình lọc trở thành công việc của mình anh ta, khi mọi người lấy nước, nước hết, sẽ đều chạy đến tìm anh ta giúp thay bình, dường như, việc anh ta thay nước là điều hiển nhiên.

Thời gian lâu dần, anh tự mình than thở, khi mới đến công ty, vì muốn thể hiện mình, muốn lãnh đạo cảm thấy mình là người nhanh nhẹn, chăm chỉ. Nhưng không ngờ rằng chuyện thay nước đã trở thành việc của mình anh ta, làm lỡ dở công việc đã đành, mỗi ngày phải bê một bình nước to, anh ta thật sự rất mệt mỏi. Trong khi mọi người chỉ cần ngồi đó hưởng thành quả, chưa từng gánh vác giúp anh ta phần nào, điều này khiến anh ta không thoải mái.

Sau này, anh ta mạnh dạn đến tìm vài đồng nghiệp nam thương lượng muốn họ giúp đỡ mình một phần, mỗi tuần thay nhau làm. Những đồng nghiệp này ngoài miệng thì đồng ý, nhưng họ cũng không thật sự bỏ công sức ra

làm, công việc ấy vẫn luôn nằm trên tay anh ta, không ai tiếp nhận cả.

Ban đầu, anh ta vì muốn làm người khác yêu quý mình, nhưng "tấm thẻ người tốt" này cứ như vậy rơi vào tay anh ta. Có một ngày anh ta không đổi nước, mọi người đều cảm thấy anh ta lười nhác, nhưng công việc này vốn không thuộc về anh ta. Đổi nước là chuyện nhỏ, nhưng việc bị đồng nghiệp coi đó là nhiệm vụ của anh ta, dĩ nhiên thật sự khiến anh ta vô cùng ấm ức.

Bên cạnh tôi cũng có một câu chuyện tương tự.

Một người có gia cảnh bình thường nhưng có người họ hàng vô cùng giàu có. Vì muốn lấy lòng họ hàng trọc phú này, anh ta dùng hết lời ngon ngọt, khen ngợi lên tận mây xanh.

Mỗi lần lễ tết, anh ta đều mang một ít quà rẻ tiền đến thăm người thân trọc phú này vì anh ta biết chuyến đi này không bao giờ công cốc cả, người họ hàng trọc phú này chắc chắn sẽ cho anh ta những món quà đáng giá.

Sau khi nhận được lợi lộc, anh ta càng "chăm chỉ" nịnh bợ, người họ hàng trọc phú cũng thường xuyên cho anh ta trứng, sữa. Nhưng lâu dần họ nhận ra, muốn nhận được lộc lá từ trọc phú này thì phải nghe lời anh ta, địa vị xã hội chẳng bằng ai, thậm chí còn bị tên trọc phú này coi khinh ra mặt, chỉ trỏ vào chuyện nội bộ gia đình anh ta.

Lấy lòng người khác kiểu này chỉ có thể đổi lấy chút của cải mấy trăm đồng, tưởng rằng được thơm lây, nhưng

trên thực tế, mất đi thể diện trong giao tiếp. Dùng một phần tự tôn của mình để đổi lấy vài món quà lẻ tẻ thì sao thoải mái, tự do bằng việc dùng tiền mình kiếm được hưởng thụ.

Mỗi người đều hi vọng có thể được mọi người yêu quý, nhưng nhất định phải kiên trì là chính mình. **Không cậy quyền, không nịnh hót, không phục tùng, không làm "kẻ nghe lời" trong suy nghĩ của mọi người, cũng không từ bỏ tự tôn đi nịnh bợ người khác, đối xử với mọi người bằng thái độ kiên quyết nhưng không thù hằn, không làm mất đi thể diện của bản thân. Những người như vậy sẽ nhận được sự tôn trọng hơn bất kì những kẻ "ăn bám" nào.**

➲ THÁI ĐỘ SỐNG TỰ TIN, LẠC QUAN, LÀ CHÍNH MÌNH

Những năm gần đây, tôi đã từng để ý quan sát rất nhiều người để tìm hiểu những phẩm chất được yêu quý. Sau nhiều năm quan sát và suy nghĩ, tôi tổng kết ra ba phẩm chất, đó là: tự tin, lạc quan và là chính mình.

Trước đây, tôi là một người tự ti, tôi vô cùng ngưỡng mộ những người tự tin, cảm giác mỗi cử chỉ trên người họ đều thể hiện ra sự tự tin ấy, và tôi biết sự tự tin của họ được toát ra từ bản chất bên trong.

Nhóm người tự ti vô cùng rộng lớn, họ giống tôi, luôn có thiện cảm và ngưỡng mộ dù ít dù nhiều với những người tự tin, do sự thiếu hụt trong tính cách, họ khao khát có được những điều mình không có.

Những người tự tin giống như một tia sáng lấp lánh và rực rỡ chiếu rọi những người đứng gần bên. Muốn trở thành người được yêu mến, điều quan trọng nhất là từ bỏ sự tự ti khiến bản thân tự tin hơn.

Bạn cảm thấy một người có sức hút nhất khi nào?

Tôi cảm thấy đó là khi bạn chăm chỉ làm công việc của mình, chăm chỉ sắp xếp cuộc sống của mình, nghiêm túc với công việc của bản thân, yên tĩnh ngồi đọc một cuốn sách bên hiên cửa sổ...

Bạn có thể đi quan sát dáng vẻ chăm chỉ làm việc của những người xung quanh, có phải khi đó, họ có sức hút hơn lúc khác rất nhiều? Thậm chí bạn sẽ thích họ bởi vì dáng vẻ tập trung là chính mình của họ.

Có một bạn nam thu hút sự chú ý của tôi bởi dòng bình luận cuối bài viết của tôi, bạn ấy nói: "Cấp ba có một lần, bạn gái nhìn tôi làm đề thi, tay chạm vào quai hàm cười nói lúc anh chăm chỉ làm đề thi đẹp trai thật đó. Giờ nhớ lại, khoảnh khắc ấy, chắc hẳn bản thân tôi đang phát ra tia sáng, những tia sáng của sự kiên định và tự tin."

Theo quan sát của tôi, những người sống là chính mình, tự tin, quan tâm vào cuộc sống của bản thân thường dễ dàng nhận được sự ái mộ của người khác, cách sống của họ hơi ích kỷ nhưng luôn khiến người ta không ngừng khao khát. **Ngược lại, những người luôn dành sự chú ý cho những người khác, nghĩ mọi cách để nhận được sự yêu**

quý của người khác, cố gắng đáp ứng yêu cầu của người khác, tưởng chừng thấu hiểu người khác, nhưng hoàn toàn không nhận được sự yêu quý của mọi người.

Cuối cùng là lạc quan, người lạc quan luôn truyền năng lượng tích cực cho người khác, khiến họ cảm thấy thoải mái, không áp lực.

Người thích nhà văn, nhà thơ Tô Đông Pha đếm không xuể, nguyên nhân lớn nhất nằm ở thái độ sống hào sảng của ông, cho dù con đường làm quan gập ghềnh, nhiều lần bị giáng chức nhưng cuộc sống của ông vẫn luôn thú vị: bị giáng đến Hoàng Châu ông phát minh ra thịt kho tàu, bị giáng đến Huệ Châu ông phát minh ra Lẩu cột sống cừu, bị giáng đến Hải Nam ông ngày ngày ăn hàu...

Một cốc trà, một đĩa rau rừng đặt trước mặt, cơm canh đạm bạc, nhưng ông xem đó là "mùi vị nhân gian là niềm vui tao nhã, nhẹ nhàng".

Dù lúc khó khăn nhất và cần nuôi gia đình, ông đi tìm mua một mảnh ruộng, nửa đường mưa như trút nước mọi người vội vã trú mưa nhưng ông không trú mưa mà thong dong nhẹ nhàng, viết một dòng thơ: "Gậy trúc giầy rơm say chếnh choáng/ Nào ngán/ Áo tơi mưa khói mặc bình sinh".

Sống trong gian khổ nhưng vẫn có thể tìm đường niềm vui trong khốn khó, tự do tự tại. Trạng thái tâm lý này khiến Tô Đông Pha trở thành thần tượng quốc dân trong

lòng người dân Trung Quốc từ thời nhà Tống đến tận bây giờ. Có thể thấy, sức hút của người hào sảng luôn khiến người ta ái mộ.

Tự tin, lạc quan, là chính mình khiến một người toả ra khí chất hấp dẫn, lan tỏa sức hút cá nhân từ trong ra ngoài. Sở hữu ba phẩm chất này mới có thể trở thành một tia sáng chiếu rọi những người xung quanh.

➲ TRÁNH XA NHỮNG THÚ VUI "RẺ TIỀN"

Tôi từng mua một vài cuốn sách về đọc, những người bạn đồng nghiệp xung quanh không nhiều người có hứng thú với điều này, họ đều gọi tôi là "thanh niên văn nghệ"

Có lần, tôi mua một cuốn sách mang tựa đề: "Tôi là bố bạn" của Vương Sóc, kết quả, bị một đồng nghiệp chế nhạo vô cùng mất hứng: "Gì cơ? Tôi là bố bạn? Ha ha ha!"

Anh ta cười lớn, có mấy lần gặp tôi liền hét lớn: "Tôi là bố bạn", anh ta coi đó như niềm vui, cho rằng bản thân có một câu chuyện cười vô cùng chất lượng, khiến những người xung quanh bật cười.

Tuy biết rằng anh ta chỉ đùa, không có ác ý gì nhưng vẫn khiến tôi vô cùng ngại ngùng. Anh ta vô cùng thích thú với những trò cười nhạt nhẽo này, nhưng chỉ đơn thuần vì muốn gây cười mà mặc kể hoàn cảnh là biểu hiện của chỉ số cảm xúc không cao.

Chúng ta có thể nhìn thấy phong cách của một người thông qua hứng thú của chính họ. Có quan điểm cho rằng, thú vui "rẻ tiền" không hoàn toàn có nghĩa là bình thường, bình thường là sự gần gũi cho dù không tao nhã nhưng cũng không ảnh hưởng đến người khác, còn thú vui "rẻ tiền" thì luôn gây ra sự phản cảm cho những người xung quanh.

Trong cuộc sống chúng ta thường gặp những thú vui "rẻ tiền" kiểu này, có lẽ bạn đọc rồi cũng sẽ có những cảm xúc như tôi:

(1) Trò cười không đúng lúc.

(2) Hạ thấp người khác để nịnh bợ một người.

(3) Chỉ biết nói tục để bày tỏ sự phẫn nộ

(4) Xem việc tranh cãi với người khác là niềm vui.

(5) Coi sự thô tục là phong cách.

(6) Nghiện cảm giác "muốn gì có ngay lập tức".

(7) Thích lên mặt dạy đời.

(8) Quen thói không dùng đầu óc tư duy.

(9) Thích lo chuyện bao đồng.

(10) Thích bàn ra tán vào chuyện nhà người khác.

Sự cộng hưởng giữa tao nhã và bình thường mới tạo nên hương vị cuộc sống. Con người có thể bình thường nhưng không được tầm thường, những hứng thú tầm thường là cảm xúc nhất thời, những mong muốn thoả mãn lời nói của

bản thân nhưng lại không biết bản thân đã trở thành điểm cuối cùng trong chuỗi kì thị của người khác.

➲ DŨNG CẢM BỊ GHÉT BỎ

Trong tác phẩm "Dám bị ghét", tác giả từng nói: **"Có người ghét bạn, cũng chính là dấu hiệu cho thấy bạn đang tự do, sống theo cách sống của riêng mình."**

Một dấu hiệu quan trọng nhất của sự trưởng thành chính là ý thức được rằng, người với người hoàn toàn khác nhau. Cho dù là những người thân thiết nhất thì giá trị quan, nhân sinh quan, thế giới quan cũng đều khác biệt, không thể nào khiến cho tất cả mọi người đều thừa nhận bạn. Nếu thật sự lựa chọn trở thành chính mình, vậy cần có dũng khí bị ghét bỏ.

Con người hiện đại đều có những mối quan hệ xã hội phức tạp, người thân, bạn bè, đồng nghiệp, truyền thông đại chúng,... Con người bị bủa vây trong những quan niệm và yêu cầu, tư tưởng cũng bị ràng buộc trong những âm thanh phiền phức bên ngoài. Nếu bạn có ý thức nói chuyện với chính mình, lắng nghe tiếng lòng của bản thân, thì bạn có thể biết được khao khát trong lòng mình, cuộc đời ngắn ngủi, khổ đau, bản thân không cần phải sống chỉ để đáp ứng mọi nhu cầu của người khác.

Con người không phải đồng tiền, chẳng thể làm được đến mức "người gặp người thích, hoa gặp hoa yêu". Sống

là chính mình thì đừng sợ hãi những thị phi của thế giới ngoài kia.

Con người luôn khen ngợi những người đi đến đâu cũng nhận được sự yêu mến, họ thành thạo và vui vẻ trong mọi hoàn cảnh. Tuy nhiên, tôi không đồng tình quan điểm đó, trong thế giới này, muốn làm được chuyện người gặp người yêu cũng không phải chuyện khó khăn. Hồi nhỏ tỏ vẻ lịch sự yên lặng là có thể nhận được sự yêu quý của người lớn, luôn nhận ấm ức về mình để tác thành cho người khác được xem như hiểu chuyện, chịu thiệt thòi hơn một chút được gọi là người tốt. Bạn chỉ cần giả vờ hoặc thoả hiệp, đeo lên mình một chiếc mặt nạ đã có thể giúp bạn được yêu quý.

Nhưng tôi nghĩ con người không thích cuộc sống như thế, ghét việc bản thân không thể tự quyết định, ghét bị tước đoạt quyền tự do. Đa số phiền não của chúng ta đều đến từ các mối quan hệ xã hội, nhiều sách thành công học đều dạy bạn làm sao lấy lòng cấp trên, làm sao nói chuyện phù hợp, làm sao sống trung dung nhưng giảo hoạt… Những nội dung lý thuyết đen dày cộp ấy chỉ khiến khoảng cách giữa bạn và hạnh phúc càng ngày càng xa, những người biết rõ bản thân sẽ bị ghét bỏ nhưng vẫn kiên trì là chính mình mới thật sự là dũng sĩ, hãy giải phóng bản thân khỏi những quy tắc điều lệ trong các mối quan hệ xã hội, sống tự do và chân thành.

Phải tin rằng: **"Những con người bé nhỏ cũng có cuộc sống nhẹ nhàng của người bé nhỏ".**

6

BIẾT "LÀM PHIỀN NGƯỜI KHÁC" CŨNG LÀ MỘT KIỂU CHỈ SỐ CẢM XÚC CAO

➲ ĐỪNG ĐỂ NGẠI NGẦN HẠI BẠN

Trước hết phải nói đến một nguyên tắc tiền đề, khi chúng ta gặp vấn đề, đầu tiên phải tự mình tìm cách giải quyết, khi bản thân không thể giải quyết được, có thể tìm kiếm sự giúp đỡ của các công cụ, tận dụng các thiết bị như mạng Internet để tìm kiếm đáp án, cuối cùng, nếu thật sự không thể giải quyết được mới mở lời nhờ người khác giúp.

Nếu gặp phải những sự việc vượt quá năng lực của bản thân, học cách tìm kiếm sự giúp đỡ là điều vô cùng quan trọng, con người khó có thể tự mình hoàn thành tất cả mọi việc. Tận dụng những nguồn lực xung quanh để giải quyết vấn đề là một năng lực của bản thân, không phải một chuyện mất mặt.

Rất nhiều người không bằng lòng tìm kiếm sự giúp đỡ, ngại ngần làm phiền người khác, thà chấp nhận từ bỏ những chuyện không giải quyết được, cũng không muốn gây phiền phức cho người khác, tư duy "đoạn tuyệt với thế giới" về bản chất chính là: tôi không làm phiền bạn, bạn cũng đừng làm phiền tôi.

Tư duy này thật sự có thể làm giảm bớt nhiều phiền phức, Nhật Bản chính là một xã hội như vậy, mỗi người đều có không gian riêng tư và mọi người nghiêm khắc duy trì không gian ấy, nhưng khi gặp vấn đề họ tương đối rập khuôn.

Một nhân viên mới vùi đầu làm việc, chăm chỉ cần cù ở công ty nhưng không thể giải quyết vấn đề. Còn một người khác nếu không hiểu vấn đề gì sẽ đi hỏi đồng nghiệp, lãnh đạo, giúp anh ta nhanh chóng nắm bắt các kĩ thuật. Khi vấn đề được giải quyết, mối quan hệ với nhân viên khác cũng trở nên tốt đẹp hơn.

Trong xã hội tình người, ngại ngần có đôi khi làm hại chính mình, mối quan hệ xã hội được gây dựng từ những lần làm phiền nhau. Tìm kiếm sự giúp đỡ nhưng cố gắng không gây ra phiền phức cho người khác là một việc đôi bên cùng có lợi.

➲ THÀNH THẬT BÀY TỎ NHU CẦU

Khi bạn cần làm phiền người khác, nhất định phải chân thành, làm rõ yêu cầu của bản thân, hỏi thăm lịch sự xem họ có đồng ý hay không.

Khi tìm kiếm sự giúp đỡ, phải dùng lời nói tương tự như "Cảm ơn bạn/anh/chị", "Làm phiền bạn/anh/chị rồi" để thể hiện sự biết ơn của mình. Nếu đối phương khéo léo từ chối lời đề nghị, cũng nên cảm ơn, đồng thời nói "Không sao, tôi sẽ nghĩ cách khác", "Không sao, tôi chỉ hỏi vậy thôi,

thật sự không được cũng không sao" để thể hiện rằng bản thân không tức giận vì bị từ chối, vừa giảm bớt gánh nặng tâm lý cho đối phương vừa xoa dịu khung cảnh ngại ngần khi đó.

Nhớ kỹ, không được nghênh ngang tự đắc khi nhờ vả người khác hoặc chỉ thể hiện sự chân thành khi cần người khác giúp đỡ. Khi người ta giúp xong hay từ chối giúp đỡ, bạn trở nên lạnh lùng, như vậy bạn sẽ không được đối phương tôn trọng. Chân thành chính là một tấm danh thiếp, những người lương thiện với người khác cho dù bị từ chối lần này, lần sau cần giúp đỡ người khác vẫn sẽ sẵn lòng, nếu thái độ của bạn không tốt sẽ dễ khiến đối phương phản cảm, sau này khó có thể nhận được sự giúp đỡ từ họ.

➲ LÀM PHIỀN NGƯỜI KHÁC CŨNG CẦN CÓ CHỪNG MỰC

Đánh giá mối quan hệ giữa bản thân và người khác mới có thể giúp chúng ta đưa ra lời đề nghị hợp lý. Có những người làm việc không hề có chút chừng mực nào, thích đưa ra những yêu cầu quá quắt với bạn bè, khiến mọi người cảm thấy khó chịu.

Người xưa có câu: "Gặp nhau trò chuyện đôi câu, chớ nên gan ruột gót đầu phơi ra." Qua lại với một người cần để ý khoảng cách, mối quan hệ và lời ăn tiếng nói, không thể thân thiết với người quen sơ, cũng không được để mọi chuyện vượt quá giới hạn.

Ví dụ chuyện mượn tiền, đề nghị một người bạn có mối quan hệ bình thường cho vay một khoản tiền lớn chắc chắn sẽ khiến đối phương vô cùng khó xử. Mượn tiền của bạn bè, đến hẹn mà không trả cũng không giải thích rõ lí do thực là không biết điều.

Trong bộ phim truyền hình "Hoan Lạc Tụng", mẹ của Phàn Thắng Mỹ liên tục yêu cầu Phàn Thắng Mỹ nuôi dưỡng người con trai vô lối của mình. Những vướng mắc vật chất không rõ ràng như vậy cho dù là mẹ cũng không thể bóc lột con cái không điểm dừng, việc thiếu đi những ranh giới khiến Phàn Thắng Mỹ muốn khóc mà chẳng thể, chỉ đành kìm nén trong lòng, làm đứa "con gái hiếu thuận" gánh vác mọi áp lực.

Khi giao tiếp với mọi người, không nắm chắc ranh giới sẽ khiến người khác chê bai bạn, hãy coi bản thân như một người ngoài cuộc, cho dù là bố mẹ hay bạn bè, cho dù bạn bè thân thiết đến đâu, giới hạn khoảng cách phù hợp cũng sẽ tạo nên sự thoải mái trong tâm lý con người. Nhà văn Tam Mao từng viết trong "Đi hết muôn núi nghìn sông"[1]: "Tôi không hỏi chuyện người khác, trừ khi cô ấy sẵn lòng lòng chia sẻ."

Nắm chắc những giới hạn mới có thể khiến các mối quan hệ trở nên đơn giản thoải mái, nhẹ nhàng.

1. Tác phẩm gồm 18 chương, ghi lại câu chuyện sau khi Tam Mao trở về Đài Loan, những cảm nhận trong hành trình du lịch Trung Nam Mỹ và tình cảm trong lần đầu trở về quê hương.

THỂ HIỆN GIÁ TRỊ CỦA ĐỐI PHƯƠNG

Khi bạn nỗ lực hết sức nhưng vẫn chẳng thể hoàn thành công việc, tìm kiếm sự giúp đỡ của người khác là chuyện không có gì đáng trách cả, nhưng trên thế giới này tồn tại một kiểu người nếu có thể nhờ người khác giúp mình thì tuyệt đối không bao giờ tự mình động tay.

Bất luận chuyện lớn nhỏ, họ cũng không bao giờ tự mình giải quyết, họ coi việc người khác giúp đỡ mình là chuyện thường ngày. Họ lúc nào cũng rảnh rang vì nhờ vả người khác mà không hề cảm thấy bản thân mang lại phiền phức cho đối phương.

Có những sinh viên đại học, không muốn tự mình đi mua đồ ăn, lần nào cũng nhờ bạn cùng phòng mua giúp, hoá ra vì bản thân lười, lâu dần đối phương cũng phản cảm vì chuyện này.

Việc nằm trong khả năng của mình nhất định phải tự mình hoàn thành, làm phiền người khác sẽ có những chi phí nhất định, vì vậy làm phiền nhất định phải đúng lúc, tốt nhất là có thể thể hiện giá trị của đối phương.

Có những chuyện bạn không thể tự mình hoàn thành được nhưng lại chỉ là vấn đề nhỏ với người khác, vậy thì giúp bạn giải quyết phiền phức sẽ giúp họ có cảm giác thành tựu.

Cũng giống như một cô gái khi ở nhà, thấy bóng đèn tự nhiên hỏng nên đã gọi điện cho một bạn nam giúp. Đối

với đàn ông, thay bóng đèn là chuyện dễ như trở bàn tay nhưng cũng có thể thể hiện giá trị bản thân, hơn nữa có thể khiến mối quan hệ của hai người thân thiết hơn, phiền phức này có ích cho mối quan hệ hai bên.

Nếu vì bản thân lười nhác mà quen thói ỷ lại vào người khác, cả những chuyện nhỏ nhặt vụn vặt mà bản thân cũng không cố gắng thử sức sẽ chỉ làm phiền không gian riêng tư của người khác. Việc tận dụng thời gian, tinh thần và sức lực giúp bạn làm những chuyện vô nghĩa kiểu "dang rộng đôi tay" tưởng chừng sẽ không tạo ra gánh nặng tâm lý nào, nhưng theo chúng tôi thấy điều này vô cùng ích kỷ.

GIÚP ĐỠ LÀ TÌNH CẢM, KHÔNG GIÚP LÀ TRÁCH NHIỆM

Những năm gần đây, vấn đề lên xe bus có nên nhường chỗ cho người già hay không luôn nhận được sự bàn tán sôi nổi. Có người cho rằng, người già sức khoẻ yếu, người trẻ nên nhường chỗ, đây là nguyên tắc đạo đức cơ bản nhất. Cũng có nhiều người cho rằng, người trẻ chủ động nhường chỗ cho người già là phẩm chất đạo đức mà chúng ta nên khích lệ nhưng không nên ép buộc, không thể áp đặt giá trị đạo đức vào chuyện này. Quan điểm của tôi là: **Tôi đánh giá cao phong thái của bạn khi nhường chỗ nhưng cũng bảo vệ quyền lợi khi bạn không nhường chỗ.**

Thật ra trong cuộc sống, có rất nhiều sự áp đặt giá trị đạo đức vào hành vi của con người.

Bởi vì là mối quan hệ người thân nên giúp đỡ xử lý công chuyện là điều đương nhiên, nếu từ chối sẽ bị coi là lạnh nhạt xa cách.

Bởi vì bản thân lớn tuổi nên bắt buộc phải nhường em, bản thân phải gánh chịu tất cả những thiệt thòi.

Bởi vì là "anh em tốt", nên rượu mời phải uống, không uống chính là không nể mặt.

Chúng ta bị đầu độc trong những sự áp đặt giá trị đạo đức đạo mạo trang nghiêm. Phải biết rằng, người khác không có nghĩa vụ gánh vác áp lực cho bạn, giúp bạn vì họ tốt bụng, không giúp bạn không đồng nghĩa với việc họ không tốt, giúp đỡ là tình cảm, không giúp là trách nhiệm. Khi tìm kiếm sự giúp đỡ của người khác, cần học cách suy nghĩ trên góc nhìn của họ, không chỉ làm lợi cho mình còn phải khiến người khác cảm thấy thoải mái, thấu hiểu người khác.

➲ LÀM PHIỀN NGƯỜI KHÁC SAU ĐÓ PHẢI BIẾT CÁCH BÁO ĐÁP

Văn hoá truyền thống của Trung Quốc luôn đề cao "có qua có lại", làm phiền người khác thì cần phải nhớ cảm ơn, mối quan hệ giữa người với người đều bình đẳng, bạn giúp tôi một lần, tôi sẽ báo đáp bạn. Như vậy, trong lòng đối phương bạn mới là một người xứng đáng kết giao, biết cảm ơn và báo đáp, có qua có lại mới có thể lưu giữ tình cảm lâu dài.

Quê tôi có một người họ hàng, nhiều năm qua chẳng hề liên lạc. Một hôm, họ đến thăm nhà còn mang theo hai con gà quê và một thùng đồ đặc sản, hiếm hoi có dịp từ xa đến chơi, chúng tôi nhiệt tình thiết đãi họ, mời họ đi ăn cơm.

Trong lúc nói chuyện, họ cũng bày tỏ có chuyện muốn nhờ giúp đỡ, nhưng gia đình tôi khó có thể giải quyết những nhu cầu này của họ. Chúng tôi giải thích lý do, từ chối khéo léo, do chuyện của họ không được giải quyết, nên lúc chuẩn bị rời đi họ đã cầm theo hai con gà quê và thùng đồ đặc sản.

Chuyện này khiến tôi dở khóc dở cười, khi cần đến chúng tôi mới liên lạc, không giúp được gì thì mang quà về. Cách đối nhân xử thế này thể hiện rõ tâm tư lợi lộc, công danh, sau này, muốn người ta đồng ý giúp mình cũng khó.

Những người EQ cao khi làm phiền người khác đều có thể làm được những điều sau:

(1) Khi nhờ người khác giúp đỡ, thái độ tốt, có thể mang theo chút quà nhỏ thể hiện thành ý.

(2) Người khác giúp một chút chuyện nhỏ cũng phải báo đáp ngay, có thể mời đối phương đi ăn cơm để cảm ơn.

(3) Nếu họ giúp đỡ bạn trong những chuyện vô cùng quan trọng thì phải luôn ghi nhớ, lễ Tết năm mới phải đến chơi nhà.

(4) Cho dù người khác giúp bạn chẳng thành cũng phải cảm ơn họ.

(5) Đón nhận sự giúp đỡ của người khác, khi đối phương cần giúp đỡ bản thân phải cố gắng hết sức.

Biết đền đáp và cảm ơn mới có thể xây dựng cho bản thân hình tượng tốt, sự hi sinh của người khác dành cho bạn sẽ không bao giờ là công cốc. Những người không biết báo đáp chỉ mong muốn nhận được sự giúp đỡ của người khác, cho rằng làm như vậy chẳng khác gì bản thân nhặt được món hời, nhưng không biết rằng họ đã mất đi thể diện và sự tôn trọng, đồng thời mất đi sự tin tưởng của người khác.

CHO PHÉP NGƯỜI KHÁC LÀM PHIỀN

Đừng sợ người khác làm phiền mình. Khi bạn học cách làm phiền người khác, dĩ nhiên cũng sẽ có những người khác chạy tới làm phiền bạn, bị người khác làm phiền quả thực là một chuyện phiền não, con người ai chẳng muốn mình nhàn hạ, không lo toan, nhưng được nhờ cậy cũng có nhiều lợi ích vô cùng rõ ràng:

(1) Người khác làm phiền bạn là tin tưởng năng lực của bạn, đó cũng là một cơ hội để thể hiện giá trị bản thân, có được cảm giác thành tựu.

(2) Có một số chuyện rất khó với người này nhưng lại dễ như trở bàn tay với người khác. Khi người khác tìm bạn giúp đỡ, họ nợ bạn ân tình. Lần tới, chuyện bạn không làm được có khi họ có thể giúp bạn giải quyết ngay.

(3) Khi bạn muốn giúp đối phương giải quyết vấn đề nào đó, bạn cần sử dụng đến những mối quan hệ xung quanh. Như vậy, bạn có thể liên hệ với một số người bạn, tương tác với nhau, hình thành một vòng tuần hoàn hiệu quả.

(4) Khi giúp đỡ người khác, cần phải động não, nghĩ đủ mọi cách hoàn thành nhiệm vụ, đó cũng là một lần rèn luyện và nâng cao năng lực bản thân.

(5) Chuyện được giải quyết xong xuôi, đối phương nhất định sẽ cảm ơn bạn, mối quan hệ của hai người sẽ tiến triển tốt đẹp hơn.

(6) Có ích cho việc nâng cao tiếng tăm trong mạng lưới bạn bè, có được sự tin tưởng và kính trọng của người khác.

Có câu nói: **Tự tin bắt nguồn từ kinh nghiệm sau mỗi lần thành công**. Giúp đỡ người khác cũng chính là đang tích luỹ kinh nghiệm cho bản thân, có thể nhận được sự tán dương của bạn bè khiến bản thân ngày càng tự tin hơn. Nhưng phải chú ý, khi giúp đỡ người khác cần biết tự lượng sức mình đừng cố gắng quá sức, năng lực có hạn nhưng bốc phét lên tận mây xanh, điều này còn đáng khinh thường hơn việc chẳng làm gì.

➲ TỪ CHỐI CŨNG ĐỪNG ĐỂ BỤNG

Nhờ người khác giúp đỡ nhưng bị từ chối cũng là một chuyện rất bình thường. Khi bị từ chối, chúng ta thường có hai tâm trạng:

A: Anh ta từ chối tôi, nhất định là do tôi không tốt nên cố tình nhằm vào tôi, chính tôi là người ảnh hưởng đến anh ấy, sớm biết vậy tôi đã không nhờ anh ta giúp, việc của mình tự mình lo.

B: Anh ta từ chối tôi, có lẽ là vì chuyện này quá khó giải quyết, đến anh ta còn không nghĩ ra cách, xem chừng chúng ta phải tìm cách khác, hỏi thêm vài người xem.

Nhìn chung, tâm trạng của A tiêu cực, anh ta quen với việc coi quan điểm của người khác về một vấn đề nào đó thành thái độ của họ với chính mình, từ đó anh ta trở nên tự ti, nhạy cảm. Còn tâm trạng của B giống với việc có đâu nói đó, có chuyện bàn chuyện, khá lí trí; cho dù bị đối phương có từ chối họ cũng luôn tìm cách giải quyết khác, không vì bị từ chối mà không tìm kiếm sự giúp đỡ khác.

Bị từ chối là một hiện tượng thường thấy, nếu vì bị từ chối mà chùn chân thì những người thành công sẽ chẳng thể thành công nổi. Học cách nói đến bản chất của vấn đề, giải quyết vấn đề tối ưu nhất, bị từ chối cũng không sao, không để bụng thể hiện tầm nhìn của chúng ta, lần tới nếu cần giúp đỡ họ vẫn sẽ tìm bạn.

7

30 ĐIỀU CĂN BẢN: ĐỪNG ĐỂ TÌNH CẢM CHỊU THUA TRƯỚC VIỆC TƯƠNG TÁC

➲ KHẲNG ĐỊNH NGƯỜI KHÁC TRƯỚC, SAU ĐÓ NÓI LÊN SUY NGHĨ CỦA BẢN THÂN

Bạn chắc chắn đã từng gặp những người mà lời mở đầu của họ luôn là "sai", "không đúng", "phản đối", "không phải". Khi người khác đưa ra quan điểm, họ thường thích cắt ngang bằng câu "sai", sau đó nói ra những điều bản thân phản đối, người có cách giao tiếp này thường chẳng có chút EQ nào cho dù nói chuyện có lý đến đâu thì thái độ của họ cũng đã khiến người khác không muốn nghe tiếp.

Khi gặp những quan điểm khác nhau, thử khẳng định họ trước: "Bạn nói cũng có lý", sau đó đưa ra quan điểm của bản thân: "Tôi còn có một suy nghĩ khác..." Cuộc nói chuyện giữa bạn bè với nhau không phải cuộc thi biện luận, có đôi khi thái độ quan trọng hơn bản chất sự việc.

➲ ĐÙA VUI PHẢI BIẾT CHỪNG MỰC, ĐỪNG ĐEM TỔN THƯƠNG RA LÀM TRÒ CƯỜI

Có những người hay kể những câu chuyện cười lạ lùng, khiến đối phương thấy không vui, lại còn lấy cớ đối

phương không biết đùa để cười nhạo họ. Nhưng bạn phải biết rằng, trò đùa chỉ vui khi nó khiến người khác vui, khiến người khác không vui thì không được xem là trò đùa. Tính cách mỗi người mỗi khác, mức độ nhạy cảm khác nhau, trò đùa của bạn có thể dễ khiến người khác chạnh lòng. EQ cao là biết cách nói chuyện, tránh những câu chuyện cười phớt lờ cảm xúc của người xung quanh.

➲ LÀM PHÚC ĐẾN LÚC PHẢI TỘI

Giúp đỡ người khác cũng cần có mức độ, làm người tốt cũng phải có giới hạn. Người khác có thể sẽ cảm động vô cùng với những ân huệ đầu tiên, nhưng thời gian lâu dần, việc liên tục giúp đỡ sẽ khiến họ cho rằng đó là điều dĩ nhiên. Trong cuộc sống, lúc đầu bạn sẽ được mọi người khen ngợi vì là người thật thà, chấp nhận chịu thiệt thòi cũng không làm phiền người khác, nhưng lâu dần bạn sẽ nhận ra điều đó chính là nguyên nhân khiến bạn bị ức hiếp.

➲ ĐỪNG CẮT NGANG CÂU CHUYỆN THÚ VỊ NGƯỜI KHÁC ĐANG KỂ VỚI MÌNH

Đừng cắt ngang câu chuyện thú vị người khác đang kể với mình, bởi vì họ hi vọng bạn vui vẻ. Biết lắng nghe, cho dù bạn không quá hứng thú với đề tài ấy, khi đối phương chia sẻ niềm vui với bạn, họ cũng có được cảm giác hài lòng, tuỳ tiện cắt ngang lời họ sẽ khiến họ thất vọng, vì họ mong muốn nhận được sự thừa nhận của bạn, có đôi khi

hơi giả dối nhưng cười nhẹ nhàng cũng khiến không khí tốt hơn.

➲ BỚT TOAN TÍNH LỢI ÍCH KHI ĐỐI XỬ VỚI BẠN BÈ

Bạn bè không chỉ có thể giúp đỡ khi bạn cần, bạn bè còn có thể bầu bạn và chia sẻ tình cảm, xoá bỏ nỗi cô đơn và đem đến niềm vui cho người khác. Chúng ta thường dùng từ "chân thành" để mô tả về tình bạn, bởi vì việc đối xử chân thành giữa những người bạn khiến cuộc sống của chúng ta tràn ngập niềm vui. Nếu kết bạn với lòng tham thì sẽ mất đi sự "chân" thật này, cuộc sống cũng sẽ bị ràng buộc bởi những lợi ích và mục đích mạnh mẽ.

➲ NHẬN RA ƯU ĐIỂM CỦA NGƯỜI KHÁC VÀ CHIA SẺ VỚI HỌ

Chú ý nhận ra ưu điểm của người khác, nếu bạn có thể nhìn ra ưu điểm của đối phương, có thể dùng nó để khen ngợi họ. Có thể ưu điểm này họ biết rất rõ nhưng những lời khen của bạn khiến họ càng tin tưởng hơn vào ưu điểm của mình. Đồng thời cho rằng bạn hiểu họ, một câu khen ngợi không chỉ có thể khiến đối phương vui vẻ, mà còn có thể giúp bạn có được sự thừa nhận của họ.

➲ THỬ CƯỜI KHI NÓI CHUYỆN VỚI MỌI NGƯỜI

Nhiều người chạy đến nói với tôi, rõ ràng bản thân rất thân thiện nhưng thường hay bị người khác nhận xét là

lạnh lùng. Vì thế tôi đã chú ý đến những biểu hiện của họ khi nói chuyện, cho dù nội tâm họ vô cùng thân thiện nhưng thường không thể hiện trên gương mặt nên bị người khác hiểu lầm là lạnh lùng. Bạn chỉ cần cười nhiều hơn khi nói chuyện với người khác sẽ có thể nhanh chóng lưu lại ấn tượng hiền lành, thân thiện.

➲ VỪA HIỀN LÀNH VỪA NGHIÊM KHẮC CÀNG DỄ NHẬN ĐƯỢC SỰ TÔN TRỌNG

Trong trường, những giáo viên quá hiền lành thường không thể quản học sinh, những giáo viên quá nghiêm khắc không được học sinh yêu quý, những giáo viên vừa hiền lành vừa nghiêm khắc thường dễ được tôn trọng. Cuộc sống cũng đi theo nguyên lý ấy, con người thường thích bắt nạt những người thật thà dễ nói chuyện, không thích những người ít nói, những người vừa hiền lành vừa nghiêm khắc vừa không dễ nói chuyện vừa không quá rập khuôn, nên thường càng được tôn trọng.

➲ THỂ HIỆN SỰ KHÔNG VỪA Ý ĐÚNG LÚC

Đừng ngại ngần nói ra sự không vừa ý của bản thân. Khi người khác khiến bạn không thoải mái, phải khéo léo bày tỏ suy nghĩ thực sự của mình, đừng nhịn trong lòng, lâu dần, bản thân sẽ đầy những oán giận nhưng đối phương hoàn toàn không biết. Kịp thời bày tỏ những điều bản thân không vừa lòng có ích cho việc giải quyết những vấn đề trước mắt.

➲ MỐI QUAN HỆ KHÁC NHAU, KHÔNG CẦN CỐ DUNG HOÀ

Tính cách, sở thích, tam quan của mỗi người hoàn toàn khác nhau, tìm được một mối quan hệ phù hợp với mình thì giống như cá gặp nước, ở môi trường đó không có thành kiến và kỳ thị. Trong những mối quan hệ mà tính cách, môi trường hoàn toàn khác với mình, việc cố gắng ép bản thân hoà nhập có thể làm lu mờ tính cách, cuối cùng lợi bất cập hại, "Đạo bất đồng bất tương vi mưu"[1] chính là lẽ đó.

➲ CHUYỆN NHỎ CÓ THỂ DÙNG TIỀN GIẢI QUYẾT THÌ ĐỪNG VỘI TÌM ĐẾN ÂN TÌNH

Những chuyện nhỏ mà bản thân có thể dễ dàng giải quyết được, không cần làm phiền người khác, cho dù tôi khởi xướng quan điểm rằng mối quan hệ tốt xuất phát từ những lần làm phiền nhau nhưng đừng vì thế mà cố ý làm phiền người khác, phải thể hiện giá trị của bản thân. Tôi không đồng tình với những người chuyện gì cũng không muốn động tay giải quyết, vì lười nên nhờ vả người khác.

➲ ĐẾN THĂM NHÀ NGƯỜI KHÁC THÌ KHÔNG ĐƯỢC TÙY TIỆN LỤC LỌI ĐỒ ĐẠC

Đến thăm nhà người khác thì không được lục lọi đồ đạc của họ. Tự tiện động vào đồ của người khác không chỉ

1. Ý nói người không cùng quan điểm, chí hướng thì không thể nói chuyện, thương lượng hay đàm đạo được.

mạo phạm đến quyền riêng tư của họ mà còn thể hiện bản thân không có giáo dục. Phải nhớ: với mối quan hệ thông thường không được tùy tiện động vào đồ đạc của người khác, với những mối quan hệ tương đối tốt cũng cần phải được đối phương đồng ý.

➲ KHÔNG ĐƯỢC ĐẢO ĐỒ ĂN HAY PHÁT RA TIẾNG ĐỘNG KHI ĂN CƠM VỚI NGƯỜI KHÁC

Khi đi ăn cơm với bạn bè, chuyện gì cũng có thể thoải mái, nhưng điều duy nhất phải chú ý là không đảo đồ ăn linh tinh, khi ăn cơm không phát ra tiếng động, điều này thể hiện phẩm chất và thói quen của một người.

➲ ĐẾN NHÀ BẠN ĂN CƠM THÌ GIÚP HỌ DỌN BÀN ĂN VÀ BÁT ĐŨA

Đến nhà bạn làm khách hay hội họp, bạn bè đã chuẩn bị một bàn ăn thiết đãi bạn, khi ăn cơm vô cùng vui vẻ. Tuy nhiên khi tàn tiệc, dọn dẹp bát đũa, dọn vệ sinh là một chuyện vô cùng phiền phức, nhất định phải chủ động giúp bạn bè sắp xếp bàn ăn và bát đũa, đừng để bạn một mình gánh vác trách nhiệm sau những cuộc vui.

➲ ĐỪNG KÌ VỌNG QUÁ NHIỀU VÀO TÌNH NGƯỜI, CHO PHÉP NGƯỜI KHÁC PHẠM SAI LẦM

Con người chẳng phải thánh nhân, ai mà chẳng từng mắc lỗi? Mỗi người đều có sự ích kỷ, đều có thói quen tìm

đến lợi ích tránh tổn thất, dù ít dù nhiều cũng từng phạm lỗi, đừng cho rằng phạm sai lầm là một chuyện đáng sợ cũng đừng có yêu cầu và kỳ vọng quá cao vào người khác, nhiều lúc không phải bạn nhìn nhầm người mà là bạn cho rằng tình người quá tốt đẹp, với những lỗi sai nhỏ nhặt thông thường, phải khoan dung độ lượng.

➲ ĐỪNG NGHE NGƯỜI KHÁC NÓI, HÃY NHÌN CÁCH HỌ LÀM

Nhiều người nhờ tài nghệ ăn nói mà hòa nhập được ở mọi nơi, nhờ sự khôn khéo của ngôn từ có được tài lộc và sự tín nhiệm, nhưng nếu lúc nào cũng bị mê hoặc bởi những lời đường mật thì thật là ngu ngốc. Người xưa từng nói: "Biết người, biết mặt, không biết lòng". Bạn không thể nghe người khác nói, phải nhìn cách họ làm, những điều thể hiện bằng hành động mới là suy nghĩ thực sự trong lòng họ. Đều là người trưởng thành cả rồi, đừng nghĩ mượn được một chiếc chìa khoá giả có thể mở cánh cửa bước chân vào trái tim người khác.

➲ MỐI QUAN HỆ TỐT BẮT NGUỒN TỪ NHỮNG LẦN LÀM PHIỀN

Mối quan hệ tốt bắt nguồn từ những lần làm phiền, không bao giờ làm phiền người khác thì thứ bạn mất đi sẽ là cơ hội giao lưu với người khác. Cuộc sống trên đời này vốn là nay tôi nhờ bạn mai bạn nhờ tôi, xây dựng tình bạn lâu dài từ những lần nhờ vả nhau. Sự hi sinh từ một phía

sẽ chẳng thể nào nhận về hồi đáp, dẫn lối để đối phương nỗ lực vì mình có lẽ sẽ hiệu quả hơn.

➲ ĐƠN GIẢN HOÁ, CHỌN LỌC HOÁ MỐI QUAN HỆ BẠN BÈ

Bạn chẳng thể thay đổi suy nghĩ của người khác về mình. Xã hội hiện nay không phải là xã hội của những người thân quen, bạn hoàn toàn có thể nâng cao chất lượng mối quan hệ bạn bè thông qua việc chọn lọc không ngừng. Không cần chiều lòng những người tam quan không phù hợp, không cần nghe lời những người không thích bạn, chỉ cần không qua lại với họ là có thể giải quyết êm xuôi. Bạn bè ở bên nhau quan trọng nhất là chí hướng tương đồng, đơn giản hoá, chọn lọc hoá mối quan hệ bạn bè, đừng lãng phí thời gian và công sức vào những người không hợp.

➲ NHẬN ĐƯỢC SỰ GIÚP ĐỠ CỦA BẠN BÈ CŨNG CẦN NHỚ ĐỀN ĐÁP

Đừng bao giờ keo kiệt, chi li tiền một bữa cơm hay một món quà nhỏ. Con người tiếp xúc với nhau cần phải biết đền đáp cho dù món quà có rẻ đến đâu cũng là tấm lòng. Nhận được sự giúp đỡ của người khác cần thể hiện sự biết ơn, ăn bữa cơm người khác mời cũng cần nhớ mời lại. Đừng để một chút lợi ích ban đầu khiến bạn mất đi thể diện trong những mối quan hệ xung quanh, mỗi lần bạn đền đáp, người khác luôn ghi nhớ trong lòng.

➲ TIỀN ĐỀ CỦA SỰ TỰ TIN LÀ ĐỪNG QUÁ ĐỂ TÂM VÀO CÁCH NHÌN CỦA NGƯỜI KHÁC

Người quá để tâm đến cách nhìn của người khác, luôn nghĩ xem làm sao mới có thể được đối phương thừa nhận thường vô cùng thận trọng, lúc nào cũng để tâm suy nghĩ của thế giới bên ngoài và không ngừng phủ nhận suy nghĩ chân thật trong lòng mình. Lâu dần họ trở nên tự ti. Muốn trở thành một con người tự tin, rạng rỡ, đầu tiên cần phải gạt đi những guồng xích xung quanh, sống là chính mình.

➲ TRONG "TRÒ CHƠI TẬP THỂ" CŨNG CẦN QUAN TÂM ĐẾN CẢM NHẬN CỦA "NGƯỜI THỨ BA"

Nhiều khi ba người bạn cùng đi chơi, trong đó có hai người nói chuyện vô cùng rôm rả để một người khác bơ vơ một góc, người thứ ba không có cơ hội nói thêm một câu, vô cùng ngại ngùng. Rõ ràng hai người bạn kia không để tâm đến cảm nhận của "người thứ ba", nếu một trong hai người có EQ cao, nhất định sẽ kéo người thứ ba vào, để ba người đều có thể cùng tham gia cuộc nói chuyện, khiến không khí vui vẻ hơn.

➲ NHẤT ĐỊNH PHẢI GIỮ BÍ MẬT CHO BẠN BÈ

Biết được bí mật của người khác thật sự là một chuyện khiến chúng ta băn khoăn, sau khi nói ra, bạn sẽ cảm thấy thoải mái hơn. Nhưng nói ra bí mật của bạn bè không khác gì

bán đứng họ, làm tổn thương họ, chính bạn cũng trở thành kẻ bội tín, sau này rất khó có được sự tin cậy của người khác.

CÃI NHAU CŨNG ĐỪNG NÓI NHỮNG LỜI TUYỆT TÌNH

Bạn bè khó tránh khỏi chuyện cãi vã, nhưng tức giận cũng cần chú ý mức độ, đừng chỉ vì nóng nảy nhất thời mà nói ra lời tuyệt tình. Có người cứ cãi nhau là thích nói ra hàng loạt khuyết điểm của đối phương và sự bất mãn của mình, chuyện qua đi lại tìm cách xin lỗi để níu kéo mối quan hệ này, làm hoà thì dễ nhưng tốt đẹp như xưa khó gấp vạn lần. Một lần nói ra lời tuyệt tình có thể làm rạn nứt một mối quan hệ.

CỐ GẮNG NÂNG CAO BẢN THÂN, KHÔNG GHEN TỴ SỰ TÀI GIỎI CỦA NGƯỜI KHÁC

Cách sống thoải mái nhất của con người chính là nỗ lực, phấn đấu hết mình khi làm việc và nghỉ ngơi, xả hơi khi cảm thấy mệt mỏi. Không cần ghen tỵ người khác có gì, cũng không cần cố gắng theo đuổi những món đồ hão huyền; đánh giá cao những người xuất sắc, không xem thường những người chán nản, làm tốt việc của mình, cố gắng quan tâm cuộc sống của chính mình.

➲ GIẢM BỚT THỜI GIAN ĐẤU TRÍ VỚI "CƯ DÂN MẠNG"

Chúng ta chẳng thể thuyết phục bất kì ai trên mạng, tranh cãi với những người không liên quan ở trên mạng là một chuyện vô nghĩa, cuối cùng chẳng ai thuyết phục được ai còn mang cục tức vào người. Đấu trí với những người khác trên mạng, chẳng bằng quay về thực tại, tập trung sức lực, tinh thần kiếm tiền và sinh sống.

➲ NẾU KHÔNG MUỐN TIẾP XÚC THÂN MẬT VỚI MỘT NGƯỜI, HÃY KHÁCH SÁO VỚI HỌ

Khách sáo là cách tốt nhất để duy trì khoảng cách giữa con người với nhau, vừa thể hiện sự phóng khoáng, chừng mực vừa không quá thân thiết. Nếu bạn không có thiện cảm với một người, cũng đừng tỏ thái độ với anh ta, chỉ cần ít qua lại và khách sáo với anh ta là được.

➲ THƯỜNG XUYÊN GỌI ĐIỆN CHO BẠN CŨ

Những người bạn cũ luôn ghi nhớ hình ảnh của chúng ta. Đời người có bao nhiêu năm, ngoài những bức ảnh cũ, hình ảnh của chúng ta những năm tháng tuổi trẻ còn được lưu giữ trong trí nhớ của những người bạn cũ. Bạn bè cũng như vò rượu, càng lâu càng thơm. Cho dù cách nhau bao xa, mỗi tháng gọi điện một lần cho những người bạn cũ còn giữ liên lạc là thói quen tôi vẫn duy trì đến hiện nay. Dù chỉ nói những câu chuyện nhà cửa, cuộc

sống thường ngày, nhưng chính những tình cảm nhẹ nhàng ấy khiến con người cảm nhận được khói lửa nhân gian, hơi ấm tình người.

➲ ĐỪNG ĐÁNH GIÁ QUÁ CAO VỊ TRÍ CỦA MÌNH TRONG TRÁI TIM NGƯỜI KHÁC

Trong thế giới này, kẻ bị thương rồi tự băng bó luôn là chính mình, tất cả những nỗi đau đến cuối cùng cũng chỉ có bản thân mình gánh chịu. Cho dù có người giúp đỡ, có người đồng cảm, người thu dọn tàn cuộc vẫn là bản thân. Đừng bao giờ đánh giá quá cao vị trí của mình trong trái tim người khác, đừng bao giờ coi bản thân là chỗ dựa tinh thần của người khác, mạnh mẽ tự lập mới có thể khiến bản thân sống mạnh mẽ và chân thật hơn.

➲ NGHIÊM KHẮC VỚI MÌNH, KHOAN DUNG VỚI NGƯỜI

Thay đổi bản thân lúc nào cũng dễ dàng hơn thay đổi người khác, nghiêm khắc với bản thân mình một chút nếu bạn muốn đối nhân xử thế không hổ thẹn với lòng, khoan dung với người khác một chút vì hi vọng càng nhiều thất vọng càng lớn, đến cuối cùng người bị làm phiền vẫn là bản thân.

QUÂN TỬ CHI GIAO ĐẠM NHƯỢC THUỶ[1]

Giao tiếp với một người nên cởi mở, không phòng bị, tự nhiên, thoải mái, không cần quá khiêm tốn. Trân trọng những người xa cách bao năm vẫn ở bên cạnh mình bởi họ luôn lưu giữ dấu ấn của chúng ta. Chúc phúc cho những người đã rời đi, hành trình cuộc đời luôn là bước đi và dừng lại, mỗi lần ngang qua đều là phong cảnh.

1. Ý chỉ bậc quân tử kết giao với nhau nhạt như nước lã. Tình bạn của người quân tử không nhất thiết suốt ngày phải ở bên nhau, cũng không nhất định phải nhiệt tình thái quá.

PHẦN II



ĐỪNG ĐỂ NGẠI NGẦN KHIẾN BẠN BỎ LỠ NHỮNG MỐI QUAN HỆ CHẤT LƯỢNG

1

NGƯỜI NHẠY CẢM VỚI VIỆC TỪ CHỐI: VƯỢT QUA NỖI SỢ BỊ TỪ CHỐI

Bạn từng có tâm trạng thế này chưa?

Bởi vì sợ bị từ chối nên lựa chọn không làm gì, muốn mời người trong lòng hẹn hò, muốn hỏi một người bạn mượn tiền, muốn giành lấy một công việc, muốn thể hiện quan điểm cá nhân nhưng vì sợ bị từ chối, nên đã tìm cho mình một cái cớ hợp lý, dù sao khả năng cũng không lớn. Thế rồi cho qua mọi chuyện.

Về bản chất, sợ hãi bị từ chối chính là biểu hiện của việc không tự tin, dẫn đến việc đánh mất đi rất nhiều cơ hội, chúng ta gọi những người này là "Người nhạy cảm với việc từ chối", trong "Tạp chí tâm lý học sức khoẻ Trung Quốc" có viết: "Những người quá nhạy cảm với việc từ chối, trong quá trình giao lưu với mọi người thường lo lắng bản thân bị người khác từ chối, lo lắng người khác có thể sẽ từ chối mình, dự tính rằng người khác sẽ từ chối yêu cầu của mình."

Khi bị từ chối, người nhạy cảm với việc từ chối cảm thấy lòng tự trọng bị tổn thương, còn trong những hoàn cảnh giao tiếp mập mờ, nước đôi, người nhạy cảm với việc từ chối thường có thể cảm nhận được bản thân bị từ chối, từ đó có những cảm xúc tức giận, đau lòng. Để tránh mất mặt họ nghĩ đến việc trốn tránh, để không bị từ chối họ chấp nhận không làm gì.

Một trong những nguyên nhân của hiện tượng trên: lý luận quan hệ xã hội trong tâm lý học cho rằng, hành vi không phù hợp của cha mẹ hồi nhỏ để lại cho con những tín hiệu từ chối không xác đáng. Ví dụ như cách giáo dục con độc đoán chuyên quyền, từ chối yêu cầu hợp lý của con, từ đó khiến con cái bị tổn thương khi bị thế giới bên ngoài từ chối. Hay thời thơ ấu trẻ phải sinh sống trong những hoàn cảnh không có cảm giác an toàn, bố mẹ thường tranh cãi, bạo lực gia đình. Những đứa trẻ trưởng thành trong những điều kiện thiếu cảm giác an toàn này thường vô cùng nhạy cảm, tự ti, lòng tự tôn lớn, khi phải đối diện với việc bị từ chối, họ sẽ cảm thấy xấu hổ vô cùng.

Việc quá nhạy cảm với việc bị từ chối không chỉ khiến chúng ta mất đi nhiều cơ hội mà còn khiến chúng ta có cảm giác chán nản, mệt mỏi với những mối quan hệ xã hội xung quanh, ảnh hưởng đến chất lượng giao tiếp. Do vậy, thay đổi là điều vô cùng cần thiết.

➲ BẮT ĐẦU TỪ VIỆC TỪ CHỐI NGƯỜI KHÁC

Chắc hẳn bạn đã từng trải qua cảm giác ngại ngần và thất vọng khi bị người khác từ chối. Những người nhạy cảm với việc từ chối sẽ phóng đại cảm xúc này, họ cảm thấy bị từ chối là một chuyện vô cùng đau khổ. Nên khi người khác tìm đến nhờ họ giúp đỡ, vì không muốn khiến người khác chịu tổn thương, họ thường sẽ không từ chối, cho dù bản thân chịu ấm ức thiệt thòi cũng ngại ngần từ chối người khác.

Tâm lý này chỉ khiến bản thân rơi vào cảm giác dằn vặt – đây là hiện tượng tâm lý yêu quái hóa việc bị từ chối. Thật ra, từ chối là trạng thái thường thấy trong cuộc đời con người, mỗi người đều sẽ từ chối người khác và cũng sẽ bị người khác từ chối.

Học cách từ chối là bước đầu của việc ngăn cản cảm giác sợ hãi khi bị từ chối. Khi có người tìm bạn giúp đỡ, nếu điều kiện năng lực có hạn cần phải từ chối đối phương, lúc này sự từ chối của bạn vô cùng hợp lý, chỉ cần bạn có thể chú ý đến cách thức khi từ chối, cố gắng khéo léo một chút, thể hiện rõ tình hình của mình, người khác sẽ không vì lần từ chối này mà xa lánh bạn.

Khi bạn có thể thoải mái từ chối người khác, bạn sẽ nhận ra từ chối không phải một chuyện quá đáng sợ. Bạn vẫn sẽ cố gắng làm những việc có ích cho người khác, nhưng hoàn cảnh và năng lực hiện tại không thể đáp ứng lời yêu cầu của đối phương nên bạn lựa chọn từ chối họ, sự từ chối của bạn hoàn toàn không có ý xấu. Và trong cuộc sống, khi bạn bị người khác từ chối, sự từ chối của họ cũng không có bất kì ác ý gì.

➲ HÌNH THÀNH TÂM THÁI "CHỈ BÀN CHUYỆN CHUNG"

Bình thường, tôi hay tranh luận với bạn bè. Đôi khi, tranh luận kịch liệt đến mức trong mắt nhiều người chúng tôi giống như đang cãi lộn, nhưng tranh luận xong chúng tôi sẽ lại vui vẻ đi uống rượu.

Bởi vì việc tranh luận của chúng tôi chỉ đơn giản là bàn chuyện chung của mọi người chứ không hề có ý công kích bất kì ai.

Có những người thường "không phân biệt chuyện và người". Khi bản thân bị từ chối, người khác chỉ từ chối chỉ vì bản chất của sự việc được nhờ nhưng họ lại coi sự từ chối này như sự công kích cá nhân, là vì đối phương không hài lòng với bản thân hoặc chính mình không được người khác yêu thích.

Suy nghĩ này nhiều khi chỉ là tự bản thân vẽ ra, chính mình tự mang đến những chuyện không vui cho bản thân.

Trong quá trình nam nữ tìm hiểu nhau, mâu thuẫn là điều thường gặp. Ví dụ, một chàng trai từ chối yêu cầu của một cô gái vì có việc, cô gái này sẽ nghĩ: Anh ấy không yêu tôi nữa. Điều này không phải có chuyện bàn chuyện mà là có chuyện bàn người, chàng trai chỉ vì "có chuyện" nên từ chối "yêu cầu" của cô gái, cô gái này hiểu thành chàng trai lấy "có việc" làm cái cớ, từ chối cô gái.

Vì vậy, hình thành tâm thái "chỉ bàn chuyện chung" chính là quá trình loại bỏ "những suy nghĩ linh tinh", xem xét các mối quan hệ xã hội bằng tư duy lí tính. Nếu một người thật sự vì ghét bạn mà từ chối bạn, bạn chỉ cần có chuyện bàn chuyện, không hổ thẹn với lòng, như vậy cũng không có gì đáng sợ cả.

➲ XU HƯỚNG HƯỚNG NGOẠI GIẢI QUYẾT SỰ NHẠY CẢM TỪ CHỐI

Các nhà tâm lý học như Laurens Howe của Đại học Stanford trong quá trình nghiên cứu phản ứng của mọi người đối với sự từ chối đã phát hiện ra rằng, một nhóm người có xu hướng hướng nội thường gắn chặt bản thân với nguyên nhân mình bị từ chối. Sau khi bị từ chối, họ không ngừng suy ngẫm về thiếu sót của bản thân, cho rằng bản thân không đủ tốt nên mới bị từ chối, họ thường sẽ có những suy nghĩ kiểu như:

"Là tôi quá hướng nội, vì vậy họ mới không thích tôi."

"Tôi thật sự không hợp với chuyện yêu đương, mãi mãi không có được hạnh phúc."

"Tôi không có năng lực, quá yếu đuối, không có giá trị với những người xung quanh."

...

Tuy rằng suy ngẫm những vấn đề của bản thân không phải chuyện xấu, nhưng quá hoài nghi bản thân sẽ khiến chúng ta trở nên tự ti, quên mất giá trị và ưu điểm của bản thân.

Một nhóm người khác có xu hướng hướng ngoại, dù bị từ chối vẫn có thể thoải mái hơn. Bị từ chối là một chuyện vô cùng bình thường, không phải việc bản thân có thể kiểm soát được.

Chúng ta chẳng có cách nào kiểm soát suy nghĩ của người khác, cũng không thể khiến tất cả mọi người đều yêu thích mình, mỗi người đều có sở thích khác nhau. Chúng ta chẳng thể nào làm hài lòng tất cả yêu cầu của mọi người. Nền giáo dục chúng ta được thụ hưởng từ nhỏ đều yêu cầu chúng ta tìm vấn đề từ chính bản thân mình, điều này không hoàn toàn chính xác. Những sự việc khách quan của thế giới bên ngoài không thuộc quyền kiểm soát nhưng lại có thể quyết định cuộc đời một người. Vì vậy, khi đối diện với việc bị từ chối, đừng chỉ cho rằng vấn đề nằm ở bản thân, học cách hướng ngoại sẽ giúp bạn cảm thấy thoải mái hơn.

➲ NÂNG CAO NGƯỠNG TÂM LÝ CỦA ĐỐI PHƯƠNG

Muốn đưa ra một yêu cầu nhưng sợ bị từ chối thì phải làm sao? Có một phương pháp vô cùng hiệu quả trong tâm lý học hành vi: **Nâng cao ngưỡng tâm lý của đối phương, dựa theo tâm lý hành vi của con người, giảm khả năng bị từ chối.**

Ví dụ, Trương Tam muốn mẹ mua cho một cái điện thoại Xiaomi, nhưng lo lắng bị từ chối nên anh ta nghĩ ra một cách: xin mẹ mua một chiếc điện thoại iPhone, nói rằng tính năng của iPhone mạnh, mẫu mã đẹp, hơn nữa cầm ra ngoài cũng rất "oai".

Quả không sai, cho dù quấn mãi không buông, người mẹ cũng từ chối anh ta vì lí do giá cả đắt đỏ, khuyên bảo anh ấy đừng chạy theo những thứ hư vinh. Trương Tam tỏ ra vô cùng thất vọng, thoả hiệp với mẹ: "Nếu mẹ không cho con mua iPhone, mua điện thoại Xiaomi có mức giá phải chăng hơn chắc được phải không?

Thấy anh ta thoả hiệp người mẹ cũng ngại từ chối lần nữa, nên đồng ý mua cho anh ta một chiếc điện thoại Xiaomi.

Lúc đầu, Trương Tam đưa ra một yêu cầu vô cùng cao, khiến mẹ anh ta có tâm lý chuẩn bị, sau đó đưa ra những yêu cầu thấp hơn nhưng lại hợp lý.

Một thương nhân bán đi số lượng lớn quần với đơn giá 100 tệ, khi bán lẻ, thương nhân này lấy đơn giá quần là 250 tệ. Trên thực tế, chỉ cần bán một chiếc quần với giá

150 tệ thương nhân cũng rất hài lòng rồi, lí do để giá cao là vì muốn cho người mua dự trù giá cả. Đa số chúng ta sẽ mặc cả 50 tệ và mua với giá 200 tệ, cho dù là những người mua hàng lâu năm biết trả giá, cũng ngại ngần trả giá quá rẻ, cuối cùng chiếc quần vẫn sẽ được bán với giá 150 tệ, thương nhân này cũng thu về lợi nhuận không tồi.

Trong môi trường làm việc, có nhiều lãnh đạo muốn nhân viên hoàn thành KPI trong vòng 10 ngày, sẽ nói với nhân viên chỉ có 5 ngày để hoàn thành KPI, điều này có lẽ vượt xa năng lực của nhân viên nên họ sẽ "mặc cả". Lúc này bảo anh ta hoàn thành KPI trong vòng 10 ngày anh ta cũng ngại ngần từ chối.

Nhà văn Lỗ Tấn có viết: "Căn phòng này quá tăm tối, phải lắp một chiếc cửa sổ ở đây, nhưng mọi người không cho phép làm điều này. Tuy nhiên, nếu bạn chủ định dỡ đi mái nhà, họ sẽ hoà hoãn, đồng ý lắp cửa sổ."

Tâm lý này không chỉ tồn tại ở Trung Quốc, nó là hiện tượng tâm lý của tất cả mọi người. Lợi dụng hiện tượng tâm lý này nâng cao ngưỡng tâm lý của đối phương, đưa ra yêu cầu cao hơn cho đối phương, sau đó mới đưa ra yêu cầu mà bản thân thật sự mong muốn. Vận dụng tốt chiến lược này, đối phương sẽ ngại ngần từ chối bạn.

➲ THAY ĐỔI TÂM THÁI, KHÔNG XEM VIỆC ĐƯỢC ĐÓN NHẬN LÀ MỤC TIÊU

Khi bạn muốn tranh giành một thứ gì đó, bạn có biến nó thành mục tiêu để đạt được sự chấp nhận không?

Ví dụ, khi tham gia phỏng vấn, bạn coi việc nhận được thông báo đồng ý tuyển dụng của công ty là mục tiêu; tham gia thi đấu xem việc giành quán quân là mục tiêu; tìm kiếm sự giúp đỡ của bạn bè nghĩ rằng đối phương nhất định phải giúp.

Đối với những người nhạy cảm với việc bị từ chối, nếu xem việc được đón nhận làm mục tiêu, một khi không thể thành công sẽ sản sinh ra tâm lý thất vọng vô cùng lớn ảnh hưởng đến sự tích cực của bản thân, lâu dần nó sẽ trở thành một vòng tuần hoàn ác tính.

Vì vậy, chúng ta nên học cách thay đổi tâm thái, không xem việc được đón nhận là mục tiêu, không đặt nặng lợi lộc mà xem trải nghiệm cá nhân là mục đích cuối cùng. Cho dù bị từ chối hay không thể có được thành tích như ý, bạn vẫn đạt được thành tựu từ việc theo đuổi những trải nghiệm của bản thân, thể hiện thái độ đúng đắn, nâng cao bản thân từ việc thể hiện ưu điểm của mình, đây cũng là mục tiêu cuộc sống.

Có rất nhiều chuyện chúng ta cố gắng cũng không chắc có được kết quả như mong muốn, nhưng quá trình nỗ lực đó cũng là một trải nghiệm, những trải nghiệm này sẽ giúp chúng ta tăng thêm dũng khí để "bị từ chối".

➲ LÀM VIỆC VỚI TÂM THÁI BỊ TỪ CHỐI TRĂM LẦN

Có một nhà diễn thuyết trong TED Talk để lại ấn tượng vô cùng sâu sắc trong tôi, anh ấy là Tưởng Giáp. Trong tập

diễn thuyết này, chủ đề của anh ấy là tìm hiểu về một lĩnh vực mà nhiều người đều sợ hãi – từ chối.

Lúc nhỏ, Tưởng Giáp từng bị từ chối trước nhiều người, điều đó vô tình hình thành tâm lý lo lắng trong suốt nhiều năm. Vì vậy, anh ấy đã mạnh dạn thử làm nhiều thứ:

Mượn tiền của một người lạ trên đường.

Yêu cầu nhân viên bán hàng " liên tục bổ sung bánh hamburger" trong quán hamburger.

Cầm một bó hoa đến nhà người lạ, hỏi xem anh ta có thể trồng hoa trong nhà người ấy không.

Yêu cầu một giáo viên đại học không quen giúp anh ta đi học một tiết.

...

Những hành động điên rồ này tất nhiên sẽ nhận được vô số lời từ chối, sau khi bị từ chối hơn 100 lần, thế giới bắt đầu nói "yes" với anh ấy. Bị từ chối cũng không phải chuyện gì to tát. Sau nhiều lần, anh ta không còn sợ hãi bị từ chối.

Hồi học đại học, tôi từng đi phát tờ rơi bán thời gian, khi tôi đưa tờ rơi cho người khác, có người qua đường chẳng thèm để ý đến tôi, bước đi vội vã, lúc đầu tôi cũng không thoải mái. Dần dần, tôi hạ thấp tâm lý kì vọng, phát tờ rơi trong tâm trạng bản thân sẽ bị từ chối, cho dù bị từ chối thật thì cũng nằm trong dự tính của bản thân, tâm trạng cũng thoải mái hơn nhiều.

Sau này, trong cuộc sống, tôi cũng làm việc với tâm trạng sẽ bị từ chối, cho dù biết sẽ bị từ chối nhưng vẫn cố gắng thử một lần. Tuy nhiên, nhiều khi điều bất ngờ thường được ẩn giấu trong những phút giây bản thân không chú ý.

Muốn vượt qua sự nhạy cảm khi bị từ chối, ngoài những kiến thức lí luận này, điều quan trọng nhất là phải "mặt dày" đi thử sức, làm việc với tâm trạng sẽ bị từ chối cho đến khi chẳng còn cảm xúc gì với việc từ chối mới có thể thật sự từ bỏ hư vinh và thể diện hão huyền, dần dần trưởng thành.

Những người nhạy cảm với việc từ chối không phải không thể thay đổi, chúng ta phải bỏ đi những suy nghĩ như "tôi không thể" hay "anh ta không có mắt nhìn" sau khi bị từ chối. Nhìn người bằng thái độ tích cực, nhìn nhận bản thân bằng tình yêu thương, không ngừng nỗ lực, không ngừng tìm kiếm, sống đơn giản trong thế giới phức tạp.

2

BUÔNG BỎ NHỮNG LO LẮNG TRONG GIAO TIẾP, ĐỪNG XEM GIAO TIẾP LÀ GÁNH NẶNG

01.

Bạn từng có trải nghiệm tâm lý này chưa?

Trong hội nghị, lãnh đạo yêu cầu bạn phát biểu ý kiến của bản thân, bạn luôn cảm thấy nơm nớp lo sợ rằng bản thân nói không tốt, bị đồng nghiệp chê cười.

Khi phát biểu ở nơi đông người, bạn sẽ lo sợ, tim đập chân run, mặt đỏ gay gắt, nói năng ấp úng.

Trong quán cắt tóc, khi nhân viên giới thiệu làm thẻ thành viên, một mặt cảm thấy bế tắc một mặt ngại ngần từ chối, khi từ chối cảm thấy áy náy day dứt.

Một người đi trên đường lớn, luôn cảm thấy không thoải mái, cảm thấy người khác đang nhìn mình bằng ánh mắt kì quái, khi bị người khác chú ý đến sẽ cảm thấy hình như bản thân đang có vấn đề gì đó.

Để tránh gây ra những xích mích trực tiếp với người khác hay phải nói chuyện trước nhiều người, sợ hãi trở thành tâm điểm chú ý của người khác. Những người lo sợ giao tiếp thường né tránh giao tiếp, trốn tránh những xung

đột, xem việc giao tiếp như một chuyện vô cùng đáng sợ. Đối với những người không có cảm giác lo sợ khi giao tiếp, những điều này đều là những chuyện nhỏ, có thể hoàn thiện trong nháy mắt nhưng đối với những người có nỗi sợ giao tiếp, việc phải thể hiện bản thân nơi đông người thật sự là một "tai hoạ".

Lo sợ giao tiếp đến một mức độ nhất định sẽ trở thành sợ hãi giao tiếp, ảnh hưởng nghiêm trọng đến khả năng giao tiếp, quan hệ xã hội và sinh hoạt của cá nhân. Dưới ảnh hưởng tâm lý sợ hãi này, con người trở nên tự ti hơn, xa lánh cộng đồng xã hội, lâu dần trở thành vòng lặp ác tính. Nhưng một khi phá vỡ giới hạn của bản thân, thay đổi tâm lý sợ hãi giao tiếp, đời người sẽ "như cá gặp nước", rộng mở và thoải mái hơn.

Trong cuộc sống hằng ngày, bạn có thể phán đoán sơ bộ xem bản thân có mắc căn bệnh sợ giao tiếp hay không dựa trên biểu hiện hành vi của bản thân nhưng điều này thường không đủ chuẩn xác. Sợ hãi giao tiếp nhẹ thường chỉ là vấn đề cảm xúc, còn căn bệnh sợ hãi giao tiếp ảnh hưởng nghiêm trọng đến chất lượng cuộc sống là một căn bệnh tâm lý. Vì vậy, chúng ta cần dùng những phương pháp khoa học phán đoán sơ bộ cảm xúc tâm lý của bản thân, thấu hiểu bản thân mình hơn.

Chúng ta cùng xem bộ thang đo tâm lý Liebowitz Social Anxiety (LSAS), đây là một bộ thang đo tự đánh giá ám ảnh xã hội do bác sĩ tâm thần Michael Liebowitz của Đại học

Columbia biên soạn. Kết quả kiểm tra và chẩn đoán lâm sàng có mức độ nhất quán cao.

Dựa theo tình hình thực tế của bản thân, đưa ra điểm số cho nỗi sợ và mức độ né tránh của bản thân trong những hoàn cảnh dưới đây:

Mức độ sợ hãi hay lo sợ: Không = 0, Nhẹ = 1, Vừa phải = 2, Nghiêm trọng = 3

Mức độ né tránh: Chưa từng (0) = 0, Thỉnh thoảng (1-33%) = 1, Thường xuyên (34-66%) = 2, Luôn luôn (67-100%) = 3

Cuối cùng, cộng điểm số của mức độ sợ hãi hay lo sợ và mức độ né tránh lại, tổng 144 điểm.

1. *Gọi điện thoại nơi công cộng.*
2. *Tham gia hoạt động nhóm nhỏ.*
3. *Ăn tại nơi công cộng.*
4 *Uống nước với người khác tại nơi công cộng.*
5. *Nói chuyện với người quan trọng.*
6. *Biểu diễn, diễn thuyết trước đám đông.*
7. *Tham gia hội họp.*
8. *Làm việc dưới ánh nhìn của nhiều người.*
9. *Viết lách dưới ánh nhìn của nhiều người.*
10. *Nói chuyện điện thoại với người không quá thân thiết.*
11. *Nói chuyện với người không quá thân thiết.*
12. *Gặp mặt người lạ.*

13. Đi vệ sinh ở nhà vệ sinh công cộng.

14. Vào phòng đã có người ngồi.

15. Trở thành trung tâm sự chú ý.

16. Phát biểu trong hội nghị.

17. Tham gia kiểm tra.

18. Thể hiện quan điểm và góc nhìn khác biệt với người không thân.

19. Nhìn trực diện người không thân.

20. Báo cáo trong nhóm nhỏ.

21. Thử nói chuyện với một người.

22. Trả lại hàng đã mua.

23. Từ chối sự tiếp thị mạnh mẽ của người bán hàng.

Bảng tự đánh giá tổng 144 điểm, dựa trên tình hình thực tế tưởng tượng những bối cảnh trên, cố gắng tái hiện chân thực cảm xúc và hành vi ở những tình huống tương ứng.

0~30 điểm: Không có nỗi sợ giao tiếp.

31~60 điểm: Sợ giao tiếp mức độ nhẹ, cần điều chỉnh tâm lý phù hợp.

61~90 điểm: Sợ hãi giao tiếp tầm trung, khuyến nghị thăm khám bác sĩ tâm lý.

91~144 điểm: Bệnh sợ hãi giao tiếp nghiêm trọng, nên nhanh chóng tìm chuyên gia tư vấn chẩn đoán.

Cuối cùng, bạn được bao nhiêu điểm? Nếu bạn chỉ mắc sợ hãi giao tiếp mức nhẹ hoặc tầm trung, bài viết này có thể mang đến những lợi ích nhất định cho bạn, nhưng nếu bạn gặp phải bệnh sợ giao tiếp nghiêm trọng, bạn nhất định phải đến bệnh viện thực hiện điều trị y tế.

02.

Trong phạm trù tâm lý học, mỗi trường phái tư tưởng có một lời giải thích riêng cho nguồn gốc của căn bệnh sợ hãi giao tiếp, cho dù do di truyền hay ảnh hưởng từ môi trường, đó đều là những yếu tố gây ra căn bệnh sợ hãi giao tiếp.

Cảm xúc sợ hãi giao tiếp mà chúng ta thường thấy nhất được gây ra do sự khác biệt trong nhận thức cá nhân và môi trường trưởng thành của mỗi người, thường thể hiện qua những đặc điểm dưới đây: vô cùng nhạy cảm, hướng nội, thiếu tự tin. Những người này thường có tính tự cao trong suy nghĩ, quá quan tâm đến ý kiến của người khác, e ngại bản thân mình gây rắc rối cho người khác.

Tất cả những luận văn nghiên cứu của Trung tâm nghiên cứu Tâm lý Viện nghiên cứu khoa học Trung Quốc đều cho rằng, nhận thức méo mó là đặc trưng cốt lõi của "sợ hãi giao tiếp". Người luôn "sợ hãi giao tiếp" thường lầm tưởng rằng bản thân không thích giao tiếp, trên thực tế, họ vô cùng để tâm đến biểu hiện của bản thân trước mặt người khác.

Đầu tiên, nhận thức này đánh giá cao mức độ quan tâm của người khác dành cho mình. Thứ hai, nhận thức này không đủ khách quan và chuẩn xác, những người sợ hãi giao tiếp thường phóng đại những ảnh hưởng do sai sót nhỏ của bản thân gây ra. Cuối cùng, những người sợ hãi giao tiếp thường vô cùng nhạy cảm với các tín hiệu xã hội tiêu cực hoặc trung tính.

Xét từ môi trường, hoàn cảnh, sự bảo vệ và kiểm soát quá mức từ bố mẹ, những mâu thuẫn trong hôn nhân của bố mẹ đều có thể trở thành nguyên nhân khiến đứa trẻ trở nên tự ti, lo âu, từ đó dẫn đến tâm lý sợ hãi giao tiếp xã hội.

Có thể tưởng tượng, trong quá trình trưởng thành của một người, sẽ ra sao nếu làm sai không những không nhận được sự động viên mà còn bị bố mẹ buông lời cay đắng mắng mỏ, dù làm đúng hay tiến bộ cũng không được bố mẹ khen ngợi, khẳng định, thậm chí còn bị đem so sánh với con cái nhà người ta. Điểm xuất phát của cách giáo dục này là yêu cầu nghiêm khắc với con cái nhưng cách giáo dục này đồng thời cũng khiến con trẻ trở nên tự ti, không có cảm giác bản thân được thừa nhận và thiếu đi cảm giác an toàn.

Không có được sự thừa nhận của gia đình cũng khiến đứa trẻ cảm thấy thiếu đi sự thừa nhận của người khác. Khi đặt chân vào xã hội, đứa trẻ ấy sẽ vô cùng quan tâm đến hình tượng của mình trong suy nghĩ của mọi người, cho dù họ chẳng có mục đích nhắm đến mình, nhưng đứa trẻ đó

luôn nghĩ rằng bản thân phạm lỗi. Ví dụ, khi gửi tin nhắn trên Wechat cho người khác, họ chưa kịp trả lời, đứa trẻ ấy sẽ cho rằng có phải mình bị ghét bỏ rồi không.

Bị lãnh đạo trách mắng vài câu sẽ cảm thấy hình tượng của mình trong mắt lãnh đạo hoàn toàn vỡ nát, bắt đầu cảm thấy buồn đau, thất vọng. Khi phát biểu trước nhiều người, vô cùng sợ hãi, lo sợ bản thân bị mất mặt, dần dần những cảm xúc ấy khiến trái tim trở nên mong manh dễ vỡ, quan tâm đến từng hành động cử chỉ của người khác, sợ hãi họ không thừa nhận mình.

Nhìn lại những đứa trẻ từ nhỏ đã sống trong những hoàn cảnh sống tốt đẹp, trưởng thành trong sự cổ vũ và động viên của cha mẹ, khi bước chân ra ngoài xã hội họ thường vô cùng tự tin, thậm chí có một chút cái tôi cá nhân. Thời thơ ấu, họ chắc chắn không phải đứa trẻ đáng thương chỉ quen lẩn trốn trong một góc nhỏ, họ thường thu hút sự chú ý của người lớn bằng những hành động, âm thanh. Sau khi trưởng thành, họ vẫn luôn yêu thích việc thể hiện bản thân, tận hưởng cảm giác trở thành trung tâm của sự chú ý, đối với những người này, lo sợ giao tiếp là một chuyện khó có thể tưởng tượng ra được.

03.

Ở Mỹ, căn bệnh lo sợ giao tiếp được xếp vào bệnh tâm lý lớn thứ ba chỉ sau trầm cảm và nghiện rượu. Ở Nhật, để tránh việc những người lo sợ giao tiếp tiếp xúc với người

khác, họ đã sắp xếp nhiều nhà hàng thành những quán ăn tự phục vụ, khi lấy đồ ăn họ cũng được ngăn cách với nhân viên phục vụ qua một tấm rèm. Có thể thấy, lo sợ giao tiếp có ảnh hưởng vô cùng lớn đến con người, khó có thể chữa khỏi, nếu bạn chỉ mắc phải căn bệnh này với triệu chứng nhẹ thì cũng đừng xem thường, chỉ dừng chân lại ở việc "biết" về chúng không đủ để thay đổi cuộc sống của bạn, điều quan trọng hơn là "kết hợp nhận thức và hành động", hạ quyết tâm thay đổi từ hành động.

(1) Phá vỡ hiện trạng, luyện tập tâm lý tự tin

Cho dù hiện nay giới học thuật vẫn còn nhiều tranh cãi về nguyên do gây ra căn bệnh lo sợ giao tiếp nhưng đa số các nghiên cứu đều cho rằng, căn bệnh này có mối liên hệ mật thiết với tự ti và tự tôn cao, nhận thức sai lệch về bản thân trong mắt người khác thực chất xuất phát từ thực tế cuộc sống. Người tự ti thường cảm thấy không hài lòng với trạng thái hiện tại của bản thân, muốn thoát khỏi nỗi sợ giao tiếp bắt buộc phải được tiến hành từ việc rèn luyện sự tự tin.

Phải bắt đầu thay đổi từ hình tượng bên ngoài của bản thân, vẻ ngoài chính là sự tiếp xúc trực quan nhất giữa người với người. Một người có vẻ ngoài sáng sủa, tươi tắn sẽ gây được thiện cảm trong mắt người khác. Không hài lòng về vẻ ngoài của bản thân là nhân tố quan trọng dẫn đến sự tự ti, bạn cần phải thay đổi từ các phương diện như trang phục, làn da, kiểu tóc, vóc dáng, chăm sóc sức

khoẻ... Đầu tư tiền bạc vào bản thân, dành thời gian chăm sóc làn da, học các mẹo phối đồ, tăng thời gian vận động, rèn luyện, duy trì thói quen chăm sóc sức khoẻ tốt. Hình tượng của bản thân chưa chắc sẽ trở nên vô cùng đẹp trai hay xinh gái nhưng phải nâng tầm bản thân, khiến mình trở nên sáng sủa, tươi tắn.

Sự tự tin bắt nguồn từ việc tích luỹ thành công. Nỗ lực nói chuyện với nhiều người lạ, bạn sẽ nhận ra đa số họ đều rất nhiệt tình. Bạn có thể thử đưa ra những dự cảm xấu nhất trước khi làm một việc, khi sự việc xảy ra, bạn sẽ nhận ra chuyện kinh khủng mà bản thân tưởng tượng hoàn toàn không xảy ra. Khi nỗ lực của bạn được đền đáp, bạn cần nhắn nhủ với bản thân, rằng bạn làm rất tốt, giao tiếp không đáng sợ như bạn tưởng tượng.

Nếu nói chuyện trước đám đông vẫn luôn là bài tập khó khăn với bạn, bạn có thể luyện tập đưa ra những quan điểm của bản thân với người bạn thân nhất của mình, từng bước dùng cách nói quen thuộc này nói chuyện với những người bạn bình thường, sau đó đến những người mới quen, từ một hai người đến ba bốn người. Không có loại thuốc đặc trị nào giúp bạn thoát khỏi nỗi sợ giao tiếp mà chỉ có thể hành động từng bước, cuối cùng ít nhất bạn có thể thoải mái đưa ra quan điểm của bản thân trong một nhóm nhỏ, không còn sợ hãi ánh mắt của người khác.

Thử sức trong lĩnh vực bản thân chưa từng tiếp xúc. Bạn cần nhìn rõ thực tế, sự tự ti của bạn không phải tự

nhiên mà có, nó phản ánh những khuyết điểm của bạn, trong quá trình trưởng thành, nhất định cũng có những lĩnh vực bạn không dám thử sức, ví dụ nói tiếng Anh, kéo xà đơn, diễn thuyết nơi đông người, học bơi…

Ghi chép lại những điều này, những sự việc từng khiến bạn sợ hãi chính là những khuyết điểm của bạn, bạn cần khắc phục chúng, chỉ có thẳng thắn nhìn nhận nỗi sợ hãi nằm sâu thẳm trong trái tim mình, bạn mới có thể rèn luyện sự tự tin của bản thân. Dần dần đối diện với chúng, cho dù một tháng chỉ thành công một ít, sớm muộn cũng có ngày bạn trở nên mạnh mẽ hơn. Lúc bắt đầu nhất định rất khó khăn nhưng chỉ cần bạn kiên trì khắc phục, nội tâm trong bạn sẽ ngày càng chân thật và thoả mãn.

(2) Từ trốn tránh đến đối diện

Bạn lên kế hoạch đi du lịch với bạn bè, nhưng lúc sắp xuất phát lại cảm thấy đi xa thật phiền phức còn phải tiếp xúc với nhiều người, không bằng việc thoải mái nằm nhà xem tivi, thế là bạn bắt đầu muốn thay đổi ý định.

Cứ đến khi hành động hoặc thay đổi lại lập tức muốn trốn chạy. Bạn quen trốn tránh vì chỉ cần một câu nói từ chối, bạn có thể quay về vùng an toàn của bản thân, trở nên vui vẻ thoải mái.

Trốn tránh là một việc làm chi phí thấp, khi gặp phải vấn đề, trốn tránh lúc nào cũng tiết kiệm thời gian công sức hơn là nỗ lực giải quyết vấn đề. Lâu dần, bạn bắt đầu quen

nhốt mình trong chiếc lồng, không tiếp xúc với thế giới xung quanh trở thành cách sống thoải mái nhất của bạn.

Tuy nhiên, tôi muốn nói rằng, khi con quỷ ác độc trong lòng bạn xuất hiện nói với bạn rằng bạn có thể trốn tránh, sau khi trốn chạy sẽ lại là cuộc sống thoải mái, bạn phải kiên định tiêu diệt nó. Tưởng chừng trốn tránh hiệu quả cao hơn nhưng thực chất nó đang trói buộc mối quan hệ xã hội của bạn, khiến bạn trở nên cô đơn, lạc lõng, lạnh lùng và u sầu.

Từ trốn tránh đến đối diện, bạn cần dũng khí và tự chủ. Có nhiều lúc, những người lo sợ giao tiếp thường phóng đại tầm quan trọng của sự việc, trong lòng liên tục tưởng tượng những hậu quả nghiêm trọng. Họ lựa chọn trốn chạy để tránh mâu thuẫn. Vấn đề không biến mất chỉ vì bạn lựa chọn trốn tránh, khi bạn không giải quyết nó, nó vẫn sẽ tồn tại theo một hình thức khác, vẫn luôn làm phiền đến bạn, đối diện với cuộc sống chính là đối diện với yếu điểm của chính mình, mục đích của việc giải quyết vấn đề là biến bản thân trở thành kẻ mạnh.

(3) Nhận thức về bản thân, từ bỏ chủ nghĩa hoàn hảo

Khi muốn làm một việc gì đó, bạn luôn cảm thấy thời cơ chưa chín muồi, bản thân chưa đủ hoàn hảo, chuyện đó cũng vì vậy mà bị trì hoãn, cuối cùng câu chuyện cũng chẳng có thay đổi gì. Luôn cố chấp trong những khuyết điểm của bản thân, tự ti vì bản thân không hoàn hảo.

Bác sĩ khoa tâm thần, Frédéric Fanget từng viết trong tác phẩm "Giải phóng khỏi đòi hỏi của bản thân" (tạm dịch): "Muốn được người khác yêu quý và đánh giá cao, bạn phải thành công; bạn nên thể hiện mình là người thú vị, đáng được quan tâm; thể hiện quan điểm của bản thân một cách rõ ràng, mạch lạc, có câu hỏi thì phải có lời hồi đáp; đứng trước những chàng trai hãy thể hiện sức hút và trí tuệ của người phụ nữ không gì là không thể; đứng trước những cô gái hãy thể hiện sự nam tính, hài hước, phóng khoáng và biết cách chiều lòng họ."

Trên thực tế, những yêu cầu "phải đạt được" kiểu này thường ứng với những nguyên tắc mà chúng ta đặt ra cho bản thân. Chúng ta nghe theo những nguyên tắc này nhưng chưa từng nghĩ đến việc liệu chúng có phù hợp với hoàn cảnh mà chúng ta đang trải qua hay không. Những điều này cũng chính là nguồn gốc dẫn đến phần lớn phiền não trong cuộc sống của chúng ta.

Chúng ta đều không hoàn hảo, mười phân vẹn mười là thước đo của thượng đế, những điều không hoàn hảo mới tạo dựng nên một con người độc nhất. Chúng có lẽ hoàn toàn không phải kẻ thù của chúng ta mà là bạn của chúng ta.

Nguồn gốc phiền não lớn nhất trong cuộc sống của chúng ta chính là việc liên tục dằn vặt bản thân trong việc thích nghi với những nguyên tắc. Những người theo đuổi chủ nghĩa hoàn mĩ thường phủ nhận bản thân, sợ hãi cảm giác thất bại. Tự tin chính là việc chấp nhận bản thân không

hoàn mĩ, đón nhận những ưu điểm và khuyết điểm của mình, cảm ơn sự không hoàn hảo của chính mình. Những người có nội tâm mạnh mẽ hiểu rằng, muốn tiến bộ nhất định phải trải qua thất bại, bản thân họ dù không hoàn mĩ vẫn có sự yêu thương của người thân và gia đình, vì họ là một sự tồn tại không thể thay thế.

(4) Chung sống hoà bình với nỗi sợ giao tiếp

Chúng ta đều biết, hiện tại có rất nhiều căn bệnh không thể chữa khỏi. Ví dụ cao huyết áp, nhưng con người chỉ cần kiểm soát tốt huyết áp của bản thân trong phạm vi tiêu chuẩn, cho dù có bệnh huyết áp cao cũng không ảnh hưởng quá lớn đến chất lượng cuộc sống.

Nếu nỗi sợ giao tiếp của bạn không quá nghiêm trọng cũng có thể thừa nhận sự tồn tại của nó. Chúng ta đều biết, thay đổi tính cách của một người là một chuyện vô cùng khó khăn, nếu bạn cảm thấy có thể, hãy chung sống hoà bình với nó.

Nếu sợ hãi giao tiếp, người khác có thể cho rằng bạn có tính cách hướng nội, ngại ngần, không hoà đồng, nhưng điều này có sao? Mỗi người đều có cá tính riêng, có quyền lựa chọn cho mình một cuộc sống thoải mái. Xã hội chúng ta nên bao dung và thấu hiểu cho những người mắc phải nỗi sợ giao tiếp, quan tâm đến cảm nhận tâm lý của họ. Trong cuộc sống thực tế, có rất nhiều người mắc phải nỗi sợ giao tiếp dù không hề chủ đích khắc phục nỗi sợ giao tiếp vẫn có thể sống theo cách của mình. Tỷ lệ những người này

trong cộng đồng không ít, tận hưởng khoảng thời gian một mình và những sở thích cá nhân sau khi giảm tương tác xã hội, họ đơn giản hoá những hoàn cảnh giao tiếp, chỉ tương tác với một số ít người.

Dĩ nhiên, nếu bạn vẫn bị ảnh hưởng bởi nỗi sợ hãi giao tiếp, tôi khuyên bạn hãy hành động thay đổi bản thân, đồng thời tìm kiếm sự giúp đỡ của bác sĩ tâm lý, đừng vì sợ hãi giao tiếp mà đến bác sĩ tâm lý cũng không dám gặp.

3

NÓI CHUYỆN BẰNG CẢM XÚC: BÀY TỎ QUAN ĐIỂM NGÀY CÀNG TRUYỀN CẢM HƠN

BẠN THẬT SỰ HIỂU LỜI NGƯỜI KHÁC NÓI?

Bạn có chú ý rằng, vẫn luôn tồn tại sự thiên lệch thấu hiểu trong quá trình giao tiếp giữa người với người?

Nội tâm của bạn rõ ràng có rất nhiều tư duy, nhưng vào khoảnh khắc muốn bày tỏ, bạn đột nhiên không biết nói gì, dường như chẳng ngôn từ nào có thể bày tỏ được suy nghĩ của bạn. Người khác không hiểu tiếng lòng của bạn, không hiểu những điều bạn muốn nói, điều này sẽ gây ra những hiểu lầm.

Giả sử bạn đang thảo luận với người yêu về việc mua một chiếc tủ lạnh Midea với giá cả phù hợp hay mua một chiếc tủ lạnh Siemens AG đắt tiền.

Bạn nói: "Anh thấy những chiếc tủ lạnh nội địa hiện nay đã làm rất tốt rồi, hơn nữa, yêu cầu kĩ thuật cho tủ lạnh cũng không quá cao, mua một chiếc giá rẻ hơn cũng không vấn đề gì."

Người yêu cho rằng: "Tủ lạnh Siemens AG chất lượng tốt, cho dù đắt hơn tủ lạnh nội địa một chút nhưng sử dụng

tốt hơn. Hơn nữa, tủ lạnh có thể dùng nhiều năm, không cần phải tiết kiệm mấy nghìn tệ."

"Nhưng mấy nghìn tệ, chúng ta có thể mua thêm một chiếc laptop, tủ lạnh Siemens AG thật sự quá đắt, không hợp lý". Bạn bắt đầu cao giọng.

"Anh không muốn bỏ tiền mua đúng không? Vì một chút chuyện cỏn con mà thảo luận nhiều như vậy, anh có phải không còn yêu em nữa? Nếu anh đã không yêu em nữa vậy thì chia tay đi." Bạn gái bắt đầu tức giận.

Bạn xem, vốn dĩ là thảo luận nên mua một cái tủ lạnh như thế nào, cuối cùng lại biến thành tranh cãi "anh có còn yêu em không". Đàn ông nói chuyện bằng lí trí, phụ nữ nói chuyện nhìn thái độ. Điều phụ nữ quan tâm là giọng điệu khi chàng trai nói chuyện và việc anh ấy có thể đáp ứng nhu cầu của cô ấy hay không; điều đàn ông quan tâm là làm sao mua được một sản phẩm với giá cả hợp lý.

Cùng một sự việc, mỗi người quan tâm đến những khía cạnh khác nhau, mỗi người đều thể hiện điều mà mình quan tâm, nhưng hoàn toàn không cảm nhận được suy nghĩ chân thật trong lòng đối phương.

Nhiều lúc, khi bạn phủ định quan điểm của người khác, người khác sẽ hiểu nhầm thành bạn đang phủ nhận họ.

Đối với nhiều người, lượng từ vựng và kĩ năng biểu đạt mà họ có không đủ để họ thể hiện những suy nghĩ trong lòng, nhưng người có năng lực quan sát tốt có thể nắm bắt

suy nghĩ chân thực của đối phương thông qua hình tượng. Không chỉ vậy, năng lực diễn đạt của họ cũng rất tốt, sau khi quan sát được suy nghĩ trong lòng đối phương, họ sẽ điều chỉnh ngôn ngữ của bản thân cho phù hợp, từ đó đạt được mục tiêu của bản thân. Chúng ta gọi năng lực này là năng lực giao tiếp truyền cảm xúc.

CÂN NHẮC ĐẾN CẢM NHẬN TÂM LÝ CỦA ĐỐI PHƯƠNG

Trong ngày hè nóng nực, ánh nắng chói chang, bạn dạo phố cùng một người bạn.

Lúc này, hai bạn đi qua một cửa hàng tiện lợi, bạn của bạn chạy vào trong mua một chai nước, lúc này cảm nhận tâm lý của bạn là gì?

Nếu lúc này bạn cũng muốn uống nước, sau đó tự đi vào mua nước cho mình, bạn sẽ cảm thấy hơi ngại ngần nhưng nếu người bạn kia khi mua nước hỏi bạn có muốn uống không hoặc đưa cho bạn một chai nước, có phải bạn sẽ cảm thấy thoải mái hơn?

Đây không phải ví dụ riêng biệt, tôi gặp rất nhiều người như vậy, thậm chí còn gặp những nhóm năm bảy người cùng đi chơi, anh ta bảo chúng tôi đi trước, một mình đến cửa hàng tiện lợi, mua một lon Coca. Dĩ nhiên, chúng tôi không yêu cầu bạn phải mua nước cho người khác nhưng hành động ăn uống một mình này rất dễ khiến mọi người ngày càng xa cách nhau, thậm chí còn tạo ra chủ đề bàn tán về chuyện không biết cách làm việc.

Thông thường, nếu tôi và người khác đi dạo phố, tôi sẽ hỏi anh ta có khát không, hoặc gọi anh ta cùng đến cửa hàng tiện lợi mua một chai nước. Khi bạn khát nước, bạn nên nghĩ rằng người bên cạnh bạn có thể cũng khát nước, một chai nước tuy chẳng đáng bao nhiêu tiền, nhưng khát nước là trải nghiệm không thoải mái, một chai nước có thể xoa dịu sự mệt mỏi trong người, cũng có thể khiến hai người gần nhau hơn.

Trước đây, một người bạn kéo tôi đi mua quần áo cùng, hai chúng tôi vốn đang vui vẻ cười nói trong trung tâm thương mại thì vô tình anh ta gặp một người quen. Tôi tưởng rằng anh ta chạy đến chào hỏi vài câu rồi đi nhưng ai biết được rằng, hai người họ nói chuyện vui vẻ từ công việc đến cuộc sống hằng ngày, từ người yêu đến tương lai...

Tôi đứng ở một bên vô cùng ngại ngần, tôi hoàn toàn không quen biết đối phương, đối phương chỉ hỏi tôi là ai rồi sau đó tiếp tục kể với bạn tôi chuyện gia đình. Tôi đứng đó ngại ngần, không biết làm gì, cũng chẳng thể ngồi xuống, cứ đứng đợi anh ta suốt 20 phút. Khi tôi nói với anh ta sẽ đi dạo mấy cửa hàng quanh đây trước, anh ta mới nhận ra và nói rằng sẽ đi cùng tôi, lúc này mới tạm biệt người quen kia.

Người bạn ấy chính là ví dụ điển hình của năng lực thấu hiểu không cao. Khi anh ta thực hiện một hành động, anh ta không cảm nhận được cảm xúc của những người xung quanh, chỉ quan tâm đến việc bày tỏ suy nghĩ của bản

thân. Nếu bạn đi dạo phố cùng bạn bè và gặp một người quen mà người bạn kia không quen biết, nói chuyện cùng nhau sẽ rất ngại ngần. Để tránh điều đó, bạn chỉ cần chào hỏi, hỏi thăm vài phút và thể hiện rằng lần tới có thời gian sẽ cùng nhau ra ngoài nói chuyện. Như vậy, đối phương cũng có thể hoàn toàn thấu hiểu cho bạn.

Những tình huống tương tự như vậy cũng xuất hiện rất nhiều, ví dụ ba người cùng ra ngoài, hai trong số đó liên tục bàn về một đề tài, người thứ ba đứng bên ngoài hoàn toàn không thể nói thêm câu nào, chỉ có thể ngồi bên cạnh giả vờ nghịch điện thoại. Hai người đang nói chuyện rất vui vẻ không chừng còn tưởng rằng người thứ ba kia là người "cắm mặt vào điện thoại" không hoà đồng. Nếu trong ba người có một người EQ cao, thì người đó sẽ điều chỉnh trạng thái này, tìm những chủ đề mà mỗi người đều có thể chia sẻ đôi câu, quan tâm đến cảm nhận của từng người, liên tục hỏi lại quan điểm của đối phương, khiến họ đều có thể tham gia, tương tác với nhau, giúp cho buổi tụ tập của ba người trở nên vui vẻ, không khí cũng thoải mái hơn.

Thông thường, tôi và vài người bạn đi chơi, mọi người đều có thể trò chuyện với nhau, bởi vì chúng tôi có thể thoải mái điều chỉnh và cân bằng dựa trên tính cách của nhau. Người nội tâm không thích nói chuyện, bạn cần chủ động hỏi suy nghĩ của anh ta; người hài hước, hay cười có thể để anh ta kể chuyện chọc cười mọi người; khi hai người có quan điểm trái ngược nhau, bạn phải là người ở giữa, giảng hoà, xoa dịu những mâu thuẫn, chuyện to hoá nhỏ.

Một người giỏi nói chuyện, không phải là người thao thao bất tuyệt, xuất khẩu thành thơ mà là người thành thạo trong việc điều chỉnh, dẫn lối. Người giỏi nói chuyện thường có năng lực lãnh đạo trong nhóm, điều này thể hiện qua việc anh ta gắn kết mọi người với nhau. Người giỏi nói chuyện sẽ trở thành người kết nối trong nhóm, nếu thiếu anh ta, những người khác trong nhóm có lẽ sẽ khó nói chuyện với nhau.

Nói chuyện truyền cảm xúc chính là sự kết hợp của năng lực thấu hiểu và năng lực diễn đạt. Khi bạn thật sự có thể đặt mình vào hoàn cảnh của người khác, suy nghĩ từ góc nhìn của họ, cảm nhận hoàn cảnh của họ, hồi đáp họ kịp thời, đối phương có thể cảm nhận được sự quan tâm và thấu hiểu của bạn.

Nếu một người cô đơn, đau khổ, ngại ngần, vui vẻ, bạn đều có thể thấu hiểu cho họ, cùng họ vui, cùng họ buồn, vậy thì mối quan hệ của hai bạn sẽ trở nên ngày càng vững chắc.

BIẾN PHỦ ĐỊNH THÀNH KHẲNG ĐỊNH

Bạn từng nghe thấy những người xung quanh mình nói những câu với giọng điệu này chưa?

Cậu bắt buộc phải làm cho xong việc này.

Đừng có mua và ăn những thực phẩm rác.

Không đúng, tôi thấy cách nói này của cậu quá phiến diện.

Tôi cảm thấy chuyện này cậu xử lý quá tệ.

Anh còn ra ngoài uống rượu thì đừng có về nữa.

Khi một người nói chuyện với bạn bằng giọng điệu này, bạn sẽ cảm thấy như thế nào? Mỗi người đều có lòng tự tôn, đều hi vọng có thể được thừa nhận và độc lập, khi bị người khác đánh giá bằng giọng điệu phủ định như vậy thì dù đối phương có lí hay không, bạn cũng đều cảm thấy không vui.

Trong tâm lý học có một hiệu ứng mang tên "South Wind Law" (*Tạm dịch: Hiệu ứng ấm lòng*), trong quá trình giao tiếp, cách nói chuyện nhẹ nhàng bình đẳng giống như làn gió Nam ngày xuân khiến người ta cảm nhận được sự thoải mái như làn gió nhẹ nhàng thổi qua, còn cách nói chuyện đối đầu nhau chỉ khiến chúng ta cảm thấy phản cảm sinh ra tâm lý chống đối, cho dù bạn nói có lý, người khác cũng không bằng lòng lắng nghe.

Khi bạn nói chuyện với người khác bằng giọng điệu phủ nhận, có thể điều bạn phủ nhận là quan điểm hay hành vi của anh ta, nhưng đối phương luôn cho rằng bạn đang phủ nhận họ, bạn có thành kiến với họ.

Trong cuộc sống, nếu bạn học được cách biến phủ định thành khẳng định, cách nói chuyện của bạn sẽ bớt thô lỗ, người khác cũng dễ đón nhận hơn:

Chúng ta cùng xem hai cách nói chuyện sau:

A: Anh còn ra ngoài uống rượu thì đừng về nữa!

B: Em thấy anh cái gì cũng tốt, chỉ có cái tật uống rượu khiến người ta khó chấp nhận được.

Cách nói chuyện của A hùng hổ hăm doạ, là ngôn ngữ thường thấy của những người vợ dành cho chồng trong cuộc sống hằng ngày. Tuy nhiên bạn sẽ nhận ra, người vợ dù nói chuyện vô cùng nghiêm khắc, nhưng không đem lại bất cứ hiệu quả nào mà ngược lại, mâu thuẫn gia đình ngày càng nghiêm trọng hơn, điều còn lại chỉ là bóng lưng người chồng đập cửa rời đi.

Trong khi đó, B vận dụng cách nói chuyện khẳng định trước, phủ định sau. Đây là một kỹ thuật thường dùng để khuyên can người khác, cảm giác sẽ nhẹ nhàng hơn nhiều so với A. Nói về ưu điểm của đối phương trước, khiến anh ta cảm thấy "nghe lọt tai" sau đó chuyển ý bằng cách dùng "nhưng", cũng giống cách một cô gái từ chối lời tỏ tình của người khác: "Thật ra con người anh rất tốt... nhưng chúng ta không hợp nhau", câu nói trước "nhưng" thường tự động bị lược đi khỏi não bộ, câu nói sau "nhưng" mới là ý đồ thực sự.

C: Em thấy anh rất giỏi, bận bịu nỗ lực vì gia đình, kiếm tiền nuôi gia đình, được ở bên cạnh anh khiến em cảm thấy vô cùng hạnh phúc, em rất thích anh, nhưng càng thích anh không uống rượu.

Chúng ta tiếp tục so sánh với cách C nói chuyện, cô ấy hoàn toàn bỏ đi sự phủ định dành cho chồng, cô ấy khen ngợi chồng bằng tất cả sự khẳng định. Cuối cùng,

mọi người đều không cảm thấy cô ấy đang khuyên can hay ra lệnh mà cho rằng đó là lời đề nghị và kì vọng bình đẳng.

➲ KĨ NĂNG DIỄN ĐẠT NHIỆT TÌNH LẠC QUAN

Cảm xúc của con người có thể lan toả cho người khác. Những người tích cực, rạng rỡ thường mang đến cho những người xung quanh năng lượng tích cực nhưng những người bị bao vây bởi năng lượng tiêu cực thường u uất cả ngày, không có sự nhiệt tình với cuộc sống, cũng sẽ ảnh hưởng đến cảm xúc của người khác.

Trong thời đại văn hoá "than phiền" tràn lan như hiện nay, nếu ở bên cạnh một người có năng lượng tích cực thì điều đó thật sự đáng quý. Làm một người tích cực lạc quan, xung quanh cũng sẽ xuất hiện nhiều "không gian năng lượng" tích cực, ảnh hưởng đến cảm xúc của những người xung quanh, đồng thời cũng khiến bản thân tích cực vui vẻ hơn.

Khi một người than vãn với bạn rằng: "Mỗi ngày đều phải tăng ca mệt thật đấy."

Nếu bạn cùng ngồi than vãn với anh ta, không những không thể giải toả cảm xúc của đối phương mà còn khiến bạn cũng bị ảnh hưởng bởi cảm xúc tiêu cực ấy, bắt đầu nghĩ rằng tăng ca mệt biết bao nhiêu, ảnh hưởng đến cảm xúc cả ngày.

Lúc này bạn nên trả lời anh ấy: "Đúng vậy, nhưng cậu tăng ca còn có tiền, cố gắng lên. Hoàn thành dự án này, cậu sẽ kiếm được một khoản không nhỏ."

Khi một người gửi cho bạn tin nhắn: "Chúc ngủ ngon".

Lúc này nếu bạn cũng trả lời một câu chúc ngủ ngon thì thật sự vô cùng nhạt nhẽo và bình thường, nhưng nếu bạn nhắn: "Ngủ ngon nhé, đêm nay cậu chắc chắn sẽ có giấc mơ đẹp, nói không chừng chúng ta sẽ còn tiếp tục tám chuyện trong mơ đó".

Đối phương chắc chắn sẽ đang cười thầm ở phía sau màn hình.

Muốn đem ánh sáng đến cho người khác, trước hết bạn phải trở thành một người tích cực và hướng về phía trước. Mọi chuyện đều nên nghĩ theo hướng tốt đẹp, dùng sự hài hước lấp đầy những tháng ngày nhạt nhẽo. Như vậy, bạn sẽ dùng sự lạc quan của mình tác động lên người khác, trở thành mặt trời nhỏ trong đám đông.

4

KIM CHỈ NAM CHO NHỮNG NGƯỜI NỘI TÂM NHẠY CẢM, ĐA NGHI, TRÁI TIM YẾU ĐUỐI

01.

Bạn là một người thoải mái hay nhạy cảm? Sự nhạy cảm và tỉ mỉ có ảnh hưởng đến cuộc sống của bạn không? Bạn có sợ hãi những mâu thuẫn hay bất giác thoả hiệp để tránh mâu thuẫn không?

Vô cùng nhạy cảm là một đặc trưng tính cách, nguyên nhân hình thành sự nhạy cảm trong nội tâm con người vô cùng phức tạp. Thống kê có liên quan cho biết, những người vô cùng nhạy cảm chiếm 20% tổng dân số, những người vô cùng nhạy cảm đều là người hướng nội.

Những người hướng nội thường tỉ mỉ, cẩn trọng, tuy diễn đạt bằng ngôn từ không nhiều nhưng nội tâm vô cùng nhanh nhạy, giỏi trong việc sống độc lập và tư duy. Nhóm người vô cùng nhạy cảm thường sợ gây ra mâu thuẫn, tính cách của họ thường nghiêng về việc làm hài lòng người khác, sống với những cảm xúc tiêu cực, lo lắng, tự ti, sợ hãi.

Đặc trưng tính cách của chúng ta đa phần được hình thành do ảnh hưởng của môi trường sống, ví dụ, một người thuở thiếu thời điều kiện gia đình tốt, được đáp ứng nhu

cầu mọi mặt, nên anh ta rất dễ trở thành một người hướng ngoại, tự tin; nhưng nếu một người thời thơ ấu thiếu thốn đủ đường, anh ta sẽ rất dễ học được cách nhìn sắc mặt người khác, nói chuyện, làm việc đều suy nghĩ đến cách nhìn của người lớn, dễ trở thành người nhạy cảm, tự ti.

Đa số tất cả những người nội tâm nhạy cảm đều sẽ cảm thấy bản thân là một sự tồn tại khác lạ trong cộng đồng, thường ngưỡng mộ những người hoàn toàn trái ngược họ, cảm thấy những người đó sống thật sự rất thoải mái tự do. Họ sẽ vì điều đó mà thay đổi bản thân, tuy nhiên tính cách con người không dễ dàng thay đổi. Trạng thái muốn thay đổi nhưng bất lực chẳng biết nên làm gì chỉ khiến bản thân khó chịu hơn. So với việc thay đổi tính cách, chấp nhận bản thân hoặc trở thành bạn bè với chúng là lựa chọn tốt hơn.

Chúng ta chẳng thể thay đổi những năm tháng tuổi thơ đã trôi qua. Cho dù khoảng thời gian đó chúng ta đã trải qua những điều gì, nhưng chúng ta vẫn có thể dựa vào bản thân, cố gắng xoá đi những ảnh hưởng tiêu cực đến phần đời còn lại. Cho dù sở hữu về tính cách nào, chúng đều có điểm tốt và điểm xấu, điều chúng ta có thể làm chính là chung sống hoà thuận với nội tâm của chính mình.

02.

Làm sao mới có thể làm được đây?

Thứ nhất, làm theo những gì nội tâm mách bảo.

Nếu bạn đã chắc chắn rằng mình là một người nội tâm nhạy cảm, trước tiên phải chúc mừng bạn vì đã tìm được sự định vị tính cách của bản thân. Tính cách của chúng ta đều được tích luỹ và hình thành từ trong cuộc sống, nó không thể nào hoàn mỹ, sẽ có những khuyết điểm lớn hay nhỏ, nhưng chúng ta cần đón nhận nó, bởi vì nó đại diện cho chúng ta của mấy chục năm qua.

Điều này thật sự chẳng dễ dàng gì với những người nhạy cảm, vì họ thường là những người theo chủ nghĩa hoàn hảo, không thể chấp nhận sự tồn tại của những khiếm khuyết nhưng thế giới này vốn không hoàn hảo, chỉ có chúng ta vẫn không ngừng theo đuổi sự hoàn hảo. Phải hiểu rằng, cho dù tính cách hướng nội hay hướng ngoại, nhạy cảm hay chậm chạp thì đều có những ưu điểm và khuyết điểm, chúng phản ánh trên mỗi chúng ta thông qua những vấn đề được phát sinh. Điều chúng ta cần thay đổi là những vấn đề kể trên chứ không phải tính cách.

Thứ hai, dũng cảm nói ra nỗi lo lắng trong lòng

Với nhóm người vô cùng nhạy cảm, chúng ta thường không thể hiện suy nghĩ thực sự trong lòng, có người không dám biểu đạt, có người ngại ngần không biểu đạt. Lấy bản thân tôi làm ví dụ, trước đây, cho dù nói chuyện với mọi người xung quanh hay gặp phải bất cứ vấn đề gì trong cuộc sống, tôi đều lựa chọn tự giải quyết, không phải tôi không muốn tìm người giúp đỡ mà vì tôi lo sợ làm phiền người khác. Có những lời không dám nói ra vì không biết

câu nói nào sẽ làm khó người khác, vì không biết những mối quan hệ bình thường liệu có tan vỡ do những lời tôi nói. Tuy nhiên, điều này khiến tôi rơi vào vòng xoáy tồi tệ, bởi vì có những điều nếu tôi không nói người khác cũng không biết, tôi sẽ chìm trong cảm giác băn khoăn, day dứt, đau khổ.

Một người bạn của tôi rất thích tức giận, mỗi lần nói chuyện với anh ta nếu hai người có xích mích, tranh cãi, anh ta sẽ bắt đầu gay gắt, thậm chí có thể nổi cáu với tôi vì chuyện này, điều này luôn khiến tôi không thoải mái, tôi cũng ngại nổi cáu với anh ta nên chỉ có thể ôm cục tức trong lòng.

Sau đó tình trạng này liên tục lặp lại, tôi nghiêm túc nói với anh ta rằng: "Chúng ta chỉ đang thảo luận một vấn đề, chưa bàn đến việc đúng sai và cũng chưa đến mức nổi nóng tuỳ tiện. Hơn nữa, khi cậu nổi nóng hoàn toàn không suy nghĩ đến cảm nhận của tôi, như vậy không phù hợp." Nghe tôi nói điều này, anh ta đã xin lỗi tôi, thừa nhận rằng bản thân đã phớt lờ cảm nhận của tôi, sau này nhất định sẽ chú ý đến cảm xúc của tôi.

Nhiều lúc, vấn đề giữa người với người nằm ở việc mọi người không dám nói rõ vấn đề, điều này cũng là một trong những nguyên nhân quan trọng nảy sinh ra các mâu thuẫn. Nếu bạn cảm thấy bị xúc phạm, không vui vẻ vì những lời nói của người khác, bạn nên dũng cảm nói ra, kể cả là dùng cách nói "ẩn ý". Đừng lo lắng rằng bản thân sẽ khiến người

khác ngại ngùng, chỉ khi bạn thể hiện rõ sự không thoải mái của bản thân, người khác mới cảm thấy ngại ngần, như vậy chúng ta mới có thể giải quyết vấn đề. Nếu bạn ấm ức, không biết cách thể hiện quan điểm của mình, dần dần, bản thân sẽ trở thành đối tượng bị người khác bắt nạt, bạn sẽ rơi vào vòng xoáy không đáy của nỗi đau.

Thứ ba, bạn không cần trả giá cho những cảm xúc của người khác.

Người nhạy cảm thường có thể cảm nhận được sự thay đổi trong cảm xúc của người khác, họ không thể ngăn cản bản thân phán đoán lí do đối phương không vui, phải chăng bản thân nói lời nào không hay làm tổn thương đối phương? Nghĩ đến đây, họ sẽ bắt đầu tự trách bản thân, cho dù họ không rõ nguyên nhân gây ra những sự bất ổn trong cảm xúc của đối phương.

Người nhạy cảm thường kiệm lời, nhưng mỗi câu nói ra đều được suy nghĩ kỹ càng, những người như vậy thường hay mềm lòng. Nhà văn Nghiêm Ca Linh từng nói: "Người quá mềm lòng thường không dễ dàng cảm thấy vui vẻ, người khác làm tổn thương cô ấy hay cô ấy làm tổn thương họ cũng đều có thể khiến cô ấy canh cánh trong lòng". Nhưng những người tính cách hướng ngoại, phản ứng chậm sẽ không lo lắng những chuyện này, không phải họ không quan tâm đến cảm nhận của người khác, mà vì họ không thể dễ dàng cảm nhận được niềm vui, nỗi buồn, sự tức giận của người khác như những người nhạy cảm.

Tôi không đánh giá điều này là tốt hay xấu, nhưng những người nhạy cảm như chúng ta thực sự nên hiểu rằng, chúng ta không cần phải trả giá cho cảm xúc của người khác. Khi chúng ta nói chuyện làm việc, cân nhắc đến cảm xúc của người khác đó là vì chúng ta được giáo dục tốt, nhưng chúng ta cũng không thể cân nhắc tất cả các yếu tố, nhiều khi chúng ta cần chịu trách nhiệm cho cảm xúc của chính mình.

Trong giao tiếp hằng ngày, không ai có thể khiến tất cả mọi người cảm thấy thoải mái, sự thay đổi cảm xúc của người khác đến từ bản chất sự việc chứ không phải đến từ bạn. Một người trưởng thành cần biết cách khống chế cảm xúc của mình, nhưng không có nghĩa vụ phải trả giá cho cảm xúc của người khác.

Thứ tư, quan tâm đến bản thân mình không phải là tự ti và lạnh lùng.

Cách tư duy của những người nhạy cảm thường hướng nội, họ giỏi trong việc suy nghĩ, cũng thường tự "rước lấy khổ đau" vì những suy nghĩ ấy. Ví dụ, khi những người xung quanh gặp khó khăn, bản thân không giúp được gì, họ sẽ cảm thấy tự trách, điều này không hề hiếm gặp ở những người nhạy cảm. Họ thường dày vò bản thân ngay cả khi họ vẫn đang giúp đỡ người khác.

Thông thường, khi chúng ta giúp đỡ người khác thường sẽ hỏi đối phương gặp vấn đề gì, có chuyện gì có thể giúp đỡ. Nếu bản thân chẳng thể giúp được gì nên nói thẳng

để đối phương tìm cách khác. Nhưng trong tình huống ấy, những người nhạy cảm thường chẳng thể nói ra mình không thể giúp đối phương, hơn nữa họ sẽ cảm thấy bản thân vô dụng vì điều này, sau đó họ bắt đầu tưởng tượng: "Mối quan hệ của mình và đối phương sẽ chẳng còn tốt đẹp vì chuyện này. Đối phương liệu có cảm thấy mình cố ý không giúp không..."

Người nhạy cảm thường tư duy mọi chuyện từ bản thân mình, gặp vấn đề đều chủ động tự xem xét bản thân. Điều này thường trở thành nguyên nhân khiến họ dày vò bản thân khi gặp phải vấn đề, vốn có lòng giúp đỡ người khác nhưng đến cuối cùng lại khiến cho bản thân khó chịu. Nhiều lúc, có thể lo lắng cho bản thân đã là điều rất tốt rồi, nếu có thể giúp đỡ người khác sẽ tốt hơn nhiều, nhưng nếu không thể giúp đỡ người khác thì đó cũng không phải lỗi của bản thân, đừng tự trách mình vì điều này.

Thứ năm, phạm sai lầm cũng không phải chuyện to tát.

Người nhạy cảm thường sẽ tự gánh vác những trách nhiệm chẳng thuộc về mình, điều đó sẽ gây nên vô số những áp lực vô hình trong lòng, những điều này vốn dĩ không phải thứ bạn phải gánh chịu. Cho dù bạn phạm một số sai lầm trong cuộc sống, vậy thì cũng có sao?

Những người nhạy cảm thường bị xem là những con người yếu đuối bởi vì họ quá để tâm đến việc mình phạm sai lầm. Họ sẽ cảm thấy đau khổ vì điều này, hơn nữa, họ thường suy nghĩ vẩn vơ sau khi bị phê bình. Họ sẽ nghĩ

không biết mọi người có vì chuyện này mà cho rằng mình là một người không đáng tin, liệu có vì việc này mà phủ định mình, sau này có phải mình sẽ chẳng còn cơ hội giao tiếp bình đẳng với người này người kia…

Đối với những sai lầm, lời khuyên của tôi là đừng quá để tâm, dĩ nhiên chúng ta cần học hỏi từ những sai lầm nhưng không thể quá hà khắc với bản thân. Phạm sai lầm là điều tất nhiên, chúng ta chỉ cần "đi một ngày đàng học một sàng khôn", lần sau không phạm sai lầm đó là được, còn về việc người khác phê bình, đừng quá buồn. Trên đời này chẳng có ai không phạm sai lầm, cũng không có ai chưa từng phạm sai lầm, chỉ cần tiếp thu sau những sai lầm đó là được.

Phạm sai lầm cũng không có gì to tát cả. Ngày hôm nay chúng ta sẽ phạm sai lầm ngày mai cũng vậy, mãi mãi như vậy nhưng chúng ta không thể dành cả đời đi so đo với điều đó.

Thứ sáu, tìm được cách giải toả cảm xúc của bản thân.

Bản thân tôi là một người nhạy cảm, cũng từng bị vướng mắc rất lâu trong những vấn đề này, nhưng tôi dần học được cách điều chỉnh bản thân mình. Có nhiều cách giúp bản thân tránh khỏi những đau khổ được sinh ra từ những vấn đề này. Huống hồ, dù có ra sao, cũng luôn có những việc mà chúng ta chẳng thể thay đổi được.

Nếu bản thân đang chịu ấm ức, có thể chọn làm những việc mình thích để giải toả cảm xúc tiêu cực. Ví dụ, có thể đi

chạy bộ, chơi bóng, ăn một bữa thịnh soạn, hoặc lựa chọn những trò chơi mạo hiểm kích thích như tàu lượn siêu tốc. Những điều này đều có thể giải toả được phần nào sự ấm ức trong lòng.

Đừng tự dày vò bản thân trong một góc tối, tìm bạn bè nói chuyện hay gọi điện thoại cho bố mẹ cũng được, những điều này đều là cách có thể xoa dịu sự ấm ức trong lòng.

Cuối cùng hãy nhớ rằng, đối với mỗi người, bản thân chúng ta mới là điều quan trọng nhất, đừng để ấm ức tìm đến mình. Không chỉ vậy, trong suy nghĩ của nhiều người, chúng ta không hề quan trọng như chúng ta vẫn tưởng.

5

TẤM LÒNG THANH CAO, NHƯNG TRÁI TIM TỰ TI

Tôi nhìn thấy một câu hỏi trên web Zhihu rằng: "Bản thân thanh cao, nổi bật hơn người nhưng luôn cảm thấy tự ti thì phải làm sao?"

Khi nhìn thấy câu hỏi này, phản ứng đầu tiên của tôi dường như cũng giống nhiều người khác: Tấm lòng thanh cao, nhưng trái tim tự ti.

Theo tôi thấy, nhiều người đều cảm thấy như vậy, bởi vì có quá nhiều người tự ti, sự thanh cao này được sinh ra từ sự tự ti.

Tự ti xuất phát từ vô số lần không thể nhìn nhận đúng đắn về thất bại, tự tin đến từ hàng trăm lần trải nghiệm thành công.

Khi thất bại, tuy hành động "bại" nhưng trong lòng không phục, cũng không giải quyết được vấn đề, cùng lắm đi đường vòng tránh vướng vào quá nhiều rắc rối thì cứ thoải mái lờ đi.

Tâm tình này chính là sự thanh cao mà chúng ta đề cập đến, là sản phẩm của việc chẳng thể trở nên tự tin nhưng vẫn muốn thoát khỏi tự ti.

Có người cho rằng, tự ti và thanh cao mâu thuẫn nhau, nhưng thật ra sự thanh cao này hoàn toàn không mâu

thuẫn. Mâu thuẫn với tự ti là tự phụ, còn sự thanh cao này là sự phản kháng với tự ti.

Con người sống ở trên đời luôn cần chỗ dựa tinh thần, cần tìm những lí do chính đáng mới có thể thuyết phục được nội tâm của bản thân. Nếu nội tâm tự ti, sẽ sinh ra sự thanh cao, phản kháng với nó.

Bởi vì tự ti nên thanh cao.

Tôi cho rằng đây là hiện tượng tâm lý thường gặp, tâm lý con người luôn cần cơ chế bảo vệ. Khi tự ti sợ người khác xem thường mình, khi thanh cao, có thể thuyết phục bản thân không cùng hội cùng thuyền với những người đó. Tìm lý do hợp lý cho sự khác biệt của bản thân cũng là tìm một lý do hợp lý để là chính mình.

Có người nói thanh cao là một từ mang nghĩa xấu, cho rằng thanh cao là không hoà đồng, nhưng theo tôi cho dù là thanh cao hay không hoà đồng, thì đều không có ý nghĩa xấu.

Trong xã hội chủ nghĩa tập thể, có quá nhiều thứ gò bó chúng ta, những lề thói nguyên tắc trói buộc chúng ta trong những yêu cầu phù hợp về tính cách. Từ khi sinh ra, chúng ta đã được sắp xếp rõ ràng khi nào làm gì, bạn cần nỗ lực đáp trả kì vọng của người khác mới có thể khiến họ thừa nhận bạn, còn những người khác biệt thường sẽ bị người khác soi mói, trách cứ. Trong cuộc đời, bạn nỗ lực không làm phụ lòng bất cứ ai, đến cuối cùng bạn chỉ phụ lòng chính bạn.

Từ "con nhà người ta" đến "chồng nhà người ta", những kiểu so sánh vô nghĩa này khiến sự tự ti dần nảy mầm trong tim. Đến khi bạn thật sự muốn vứt nó đi, bạn mới nhận ra rằng nó đã ăn sâu, bám rễ từ lâu.

Sự chỉ trích của những người xung quanh khiến bạn trở nên tự ti, cho rằng bản thân đã làm sai điều gì nhưng nhiều lúc bạn chẳng làm sai gì cả, bạn chỉ thuận theo bản chất tự thân.

Không hoà đồng, những người xung quanh sẽ nói ra nói vào khiến bạn mâu thuẫn, trở nên tự ti mà thanh cao chính là sự phản kháng với những người xung quanh.

Theo lý mà nói, bạn không cần nhìn sắc mặt người khác để sống, không cần quá nhạy cảm để tâm đến cảm xúc của người khác, không cần ép bản thân cố gắng hòa nhập vào những nhóm người không phù hợp. Niềm vui nỗi buồn của người khác vô tình khiến bạn nhạy cảm cho rằng bản thân làm sai chuyện gì, điều khiến con người ta buồn nhất chính là bản muốn vứt bỏ cảm giác tự ti nhưng bất lực.

Sự mâu thuẫn của bạn nằm ở việc bạn muốn thanh cao, muốn xa lánh đời nhưng sợ người khác nói rằng bạn quá lạnh lùng, không hoà nhập.

Đây là sự thanh cao chứa đầy những áp lực, bạn vẫn chẳng thể thoải mái thật sự.

Chi bằng làm một người lạnh lùng, bị người khác xem như một kẻ cô độc, không hoà nhập với số đông. Để làm

được điều này cần có dũng khí chấp nhận bị người khác ghét bỏ, cần kiên trì với sự quyết đoán của bản thân. Bạn phải tin rằng, thế gian rộng lớn như vậy sẽ luôn có những người giống bạn, luôn có những người có thể thao thao bất tuyệt cùng bạn, tránh khỏi những người chỉ đem đến phiền muộn cho bạn, chẳng lẽ điều này không tốt sao?

Để tôi nói, hãy để thanh cao giành chiến thắng, đừng quá để tâm đến người khác.

Cho dù là một người tự phụ cũng đừng làm một kẻ tự ti, người tự ti thật sự sống vô cùng mệt mỏi.

Hoặc là bắt đầu thay đổi, nỗ lực khiến bản thân tự tin hơn, tích luỹ sau mỗi lần thành công, chấp nhận bản thân, hiểu bản thân, trở nên rạng rỡ và tích cực hơn.

Hoặc là làm một người thanh cao, thoát tục, xa lánh sự đời, bỏ qua ánh mắt bên ngoài, bỏ đi những gánh nặng. Tôi có thế giới và suy nghĩ của riêng mình, có cá tính riêng, không chạy theo trào lưu, làm việc dựa theo tính cách của riêng mình.

Tóm lại, hãy vứt bỏ sự tự ti đáng thương trong bạn.

6

TRẠNG THÁI TỐT KHÔNG DO NHẪN NHỊN MÀ THÀNH, KIỂM SOÁT CẢM XÚC TIÊU CỰC TRONG BẠN

01.

Bạn là một người cảm xúc không ổn định?

Hồi nhỏ, mọi người thường giải toả cảm xúc bằng việc khóc to, hét lớn, cãi vã. Sau khi trưởng thành có người vẫn không thể kiểm soát cảm xúc của bản thân: phẫn nộ, lo lắng, bất an, buồn bã vẫn kiểm soát hành vi của họ. Những người năng lực kiểm soát cảm xúc kém thường thích cãi vã, ném đồ đạc, buồn bực, vội vàng. Cảm xúc của họ luôn được thể hiện rõ trên nét mặt. Ví dụ một vài người chơi game với bạn bè không may thua trận sẽ thể hiện rõ sự không vui trên gương mặt khiến người khác cảm nhận được bạn "không chấp nhận được việc thua trận".

Có một vị vua từng nói: "Người có thể kiểm soát tốt cảm xúc của bản thân vĩ đại hơn cả những vị tướng một tay chiếm lĩnh toà thành." Một người có thể kiểm soát tốt cảm xúc của bản thân thường không thể hiện nỗi tức giận trên gương mặt, mang đến cho người khác cảm giác vững vàng và an toàn.

Trước đây tôi từng đọc được một câu chuyện: Một cậu bé tính khí rất tệ, thích nổi cáu với người khác, vì thế, người cha đã cho cậu một túi đinh và nói: "Mỗi lần con cáu giận, hãy đóng một cái đinh vào bức tường này."

Một ngày sau, cậu bé đã đóng lên bức tường gỗ 35 cái đinh, có lẽ cảm thấy đóng đinh quá phiền phức, nên cậu cố gắng giảm số lần tức giận của bản thân. Thời gian trôi qua, đinh trên tường gỗ cũng dần ít đi.

Lúc này người bố mới đi đến và nói: "Bắt đầu từ bây giờ, mỗi lần còn muốn nổi cáu hãy thử kiểm soát nó. Mỗi lần kiểm soát được sự tức giận của bản thân, con có thể nhổ một cái đinh ra khỏi bức tường."

Nhiều ngày sau, cậu bé chạy đến nói với bố rằng bản thân đã nhổ hết toàn bộ đinh trên tường và cũng học được cách kiểm soát cảm xúc của bản thân.

Người bố chỉ vào những cái lỗ ở trên tường và nói: "Con làm rất tốt, con có thấy không? Mỗi lần con nổi cáu với người khác, chúng sẽ như chiếc đinh đâm vào trong lòng họ, khiến họ cảm thấy buồn, và những chiếc lỗ trên tường sẽ luôn tồn tại, vết thương con gây ra cho người khác cho dù có xin lỗi thế nào cũng chẳng thể trở về như xưa. Vì vậy, sau này con nhất định phải học cách kiểm soát cảm xúc của bản thân, những người có cảm xúc ổn định mới có thể nhận được sự yêu quý của người khác."

Đánh bại một người không phải ai khác mà là cảm xúc của chính mình. Khi đối diện với áp lực, vội vàng, cáu giận

hay buồn bực chẳng thể giải quyết được vấn đề, cuối cùng chính những cảm xúc này sẽ trở thành kẻ thù lớn nhất khiến bạn lựa chọn từ bỏ.

Con người là sinh vật cảm tính, không thể nào không bị ảnh hưởng bởi cảm xúc nhưng những người xuất sắc càng biết cách điều chỉnh cảm xúc của mình. Khi cuộc sống không như ý, duy trì thái độ tích cực, thách thức bản thân, mới có thể khiến bản thân không bị đánh bại bởi cảm xúc tiêu cực.

02.

Khi gặp phải cảm xúc tiêu cực, con người thường chọn cách chịu đựng, giải toả hay chuyển hướng cảm xúc để điều chỉnh bản thân.

Có người lựa chọn kìm nén cảm xúc trong lòng, bên ngoài tỏ ra vui vẻ tươi cười, nhưng thời gian lâu dần sẽ sinh ra tâm lý ghét bỏ thế gian. Có người giải toả cảm xúc bằng những hình thức bạo lực hơn như đập đồ, cãi vã hay bạo lực gia đình, đem cảm xúc tiêu cực của bản thân chuyển sang những người xung quanh. Có người chuyển sự chú ý của bản thân sang những việc khác nhưng cứ mỗi khi đêm về một mình tĩnh lặng, họ lại nghĩ ngợi và khó chìm vào giấc ngủ.

Chúng ta cùng xem Lincoln đã xử sự như thế nào nhé.

Bộ trưởng Lục quân Hoa Kỳ Stanton tối sầm mặt lại, chạy đến nói với Lincoln rằng có một thiếu tướng dùng

những lời nói đê tiện nhục mạ anh ta, nói anh ta làm việc không công bằng, cố ý bảo vệ một số người.

Lincoln nói với vị bộ trưởng: "Lời khuyên của tôi là cậu viết một lá thư với nội dung thật chua ngoa, đanh đá gửi cho anh ta, nhớ kỹ, cậu phải mắng thật nặng nề, tỏ thái độ với anh ta."

Sau khi nhận được lời khuyên này, Stanton lập tức viết một lá thư với lời lẽ gay gắt và đưa lá thư gửi cho Lincoln xem.

Lincoln cười lớn nói: "Đúng rồi. Đúng vậy. Chúng ta cần điều này, cậu viết tuyệt thật đấy, có thể dạy dỗ anh ta một trận rồi, cho thằng nhóc ấy biết thế nào là trời cao đất dày đi Stanton."

Nhận được sự thừa nhận của Lincoln, Stanton vô cùng vui mừng, nhanh chóng đút lá thư vào phong bì.

Lúc này, Lincoln hỏi: "Cậu muốn làm gì?"

Stanton trả lời trong sự hoài nghi: "Tôi gửi thư đi"

Lincoln nghiêm khắc nói: "Đừng làm bừa, Stanton, bức thư này tuyệt đối không được gửi đi, nhanh, bên kia có một cái lò, ném nó vào lò và đốt đi. Chỉ cần là những lá thư được viết khi tức giận tôi đều xử lý như vậy. Khi cậu viết lá thư này, cậu đã giải toả sự bực tức của mình rồi. Bây giờ có phải tốt hơn nhiều rồi không? Nhanh đốt nó đi, rồi viết một lá thư khác, cậu sẽ biết phải viết như thế nào."

Lúc này, Stanton đã không còn tức giận nữa, nghĩ lại thì bản thân không nên nổi cáu vì một chuyện cỏn con như vậy. Sau đó, ông ấy bắt đầu xử lý vấn đề này một cách lí trí hơn.

Nhiều lúc, sự phẫn nộ bùng lên, bất ngờ khiến chúng ta cảm thấy tức giận, nhưng chỉ cần dừng lại vài giây hoặc giải toả nó một cách hợp lý, chúng ta sẽ dần dần lý trí trở lại. Thế giới của người trưởng thành là thế sự rối bời, không thể bộc lộ cảm xúc ra ngoài cũng không thể đè nén bản thân: học cách giải toả hợp lý, đây mới là biểu hiện của người EQ cao.

03.

Cảm xúc ảnh hưởng đến sự phán đoán giá trị, lựa chọn và thái độ của con người, ảnh hưởng trực tiếp đến mối quan hệ của bản thân.

Trị liệu tâm lý học có thể can thiệp vào việc giải toả và kiểm soát cảm xúc từ sinh lí, tâm lý đến tinh thần: vận động vừa phải, ăn uống hợp lý, sống quy luật có thể khiến cảm xúc tích cực hơn, có lợi cho việc giải toả cảm xúc tiêu cực. Biết cách bộc lộ cảm xúc, giải toả sự nhạy cảm, như vậy mới có thể trở thành người tự do không bị cảm xúc khống chế.

(1) Dám nói "không", thể hiện sự không hài lòng

Khi chịu ấm ức, có người vì muốn thể hiện sự ổn định trong cảm xúc cá nhân mà ngần ngại không nói ra. Nhưng sau khi mọi việc qua đi, họ cảm thấy hối hận, lúc này chỉ có

thể bực dọc trong lòng. Bạn ngại ngần nói ra, người khác sẽ chẳng thể nào biết được. Cứ như vậy, nó sẽ hình thành vòng tuần hoàn vô đáy. Bạn vô cùng ấm ức nhưng không nói ra, và nó khiến bản thân sinh ra những cảm xúc tiêu cực.

Thể hiện sự không hài lòng của bản thân hoàn toàn không đáng sợ. Khi bản thân cảm thấy không vui hay thiệt thòi, có thể khéo léo nói ra, người khác không ghét bạn vì sự không thoải mái của bạn. Nếu bạn luôn ngại ngần nói "không", người khác sẽ cho rằng bạn là người dễ nói chuyện, họ sẽ "được nước làm tới" bắt nạt bạn.

(2) Hạ thấp tâm lý kì vọng vào người khác

Nhà văn người Nhật Bản Dazai Osamu từng nói: "Nếu có thể tránh được sự yêu thích nồng nhiệt, tự nhiên sẽ không còn cảm thấy bất ngờ khi bị tổn thương."

Hi vọng càng nhiều thất vọng càng lớn. Trước khi làm một chuyện gì đó, cần phải nghĩ đến kết quả xấu nhất, như vậy mới có thể tránh được cảm giác thất vọng sau khi thất bại.

Bản chất của con người là tìm kiếm ưu điểm, né tránh khuyết điểm. Chúng ta đều có sự ích kỷ của riêng mình. Cho dù là tình yêu, tình thân, tình bạn, đem hi vọng gửi gắm vào người khác chưa chắc có thể mang đến những hiệu quả như chúng ta chờ đợi. Đối diện với cuộc sống bằng tâm trạng thoải mái nhất, thấu hiểu những khuyết điểm, hạn chế của mỗi người, bạn sẽ dần dần không còn cảm thấy quá thất vọng.

(3) Sống chân thành, tìm kiếm sự tự tin

Thử tưởng tượng, mỗi sáng 11 giờ bạn vẫn chưa thức dậy, vẫn ôm lấy điện thoại lướt video. Sau khi thức dậy lại đặt đồ ăn bên ngoài, nằm "dài người" trên sofa cày phim. Tất cả tưởng chừng thoải mái biết bao, nhưng vì sao bạn vẫn cảm thấy nhạt nhẽo, trống rỗng?

Nếu bạn có thể duy trì kỷ luật, thức dậy cùng lúc mặt trời mọc, tắm rửa rồi ra ngoài vận động. Sau khi về nhà tắm nước nóng, chuẩn bị đọc một cuốn sách. Liệu rằng lúc này bạn sẽ cảm thấy mệt mỏi hay thoải mái?

Những kẻ lười nhác trông có vẻ như đang tận hưởng cuộc sống nhưng thật ra họ đang đối diện với sự trống rỗng và bất an trong lòng. Kỷ luật tưởng chừng rất mệt mỏi nhưng thật ra thông qua sự kỷ luật ấy, họ tìm thấy một nội tâm chân thành và tự tin. Những người tầm thường hay trốn trong một góc chán ngán cả ngày, còn những người sống chân thành luôn cảm thấy vui vẻ trong nắng mai.

(4) Quy tắc soi gương

Nếu bạn có thói quen luôn mang bên mình một cái gương nhỏ, khi bạn cảm thấy mình có những cảm xúc như phẫn nộ, buồn đau, khinh thường, bạn có thể cầm gương lên xem lại dáng vẻ của bản thân, bạn sẽ cảm thấy vô cùng xấu hổ. Từ chiếc gương ấy bạn có thể nhìn thấy hình ảnh bản thân khi có những cảm xúc tiêu cực. Thử nghĩ mà xem, thứ bạn đang thể hiện cho người khác thấy chính là dáng vẻ hiện giờ của bạn.

Gương mặt không vui sẽ khiến bạn trở nên xấu xí. Có nghiên cứu cho biết, ngoài ảnh hưởng của gene, cảm xúc cũng ảnh hưởng đến vẻ ngoài, cảm xúc của con người thường được bộc lộ ngay trên nét mặt. Đây chính là quan niệm tâm sinh tướng mà người Trung Quốc vẫn hay nhắc đến. Có người trông vô cùng hiền lành cũng có người nhìn rất đáng sợ, người hiền lành, lương thiện thường mang đến cho người khác cảm giác ấm áp; những người lúc nào cũng mang trong mình cảm xúc tiêu cực thường vô cùng khổ sở, vẻ ngoài cũng trở nên xấu xí hơn.

Biểu cảm mà cảm xúc tạo ra sẽ ảnh hưởng đến hình thái các cơ và nếp nhăn trên gương mặt. Duy trì một trạng thái cảm xúc trong thời gian dài sẽ hình thành trí nhớ cơ bắp.

(5) Phong thái tốt tạo nên chính mình

Bạn có từng nghĩ rằng, phong thái có thể thay đổi cảm xúc con người.

Nếu bạn đã từng xem "Thế giới động vật", bạn chắc chắn sẽ biết, khi động vật tuyên bố chủ quyền hay thể hiện bản thân, chúng thường vươn rộng cơ thể về phía trước, như vậy trông chúng sẽ to lớn hơn.

Ví dụ, con công xoè đuôi thật to khi thu hút bạn đời; mèo cong lưng, dựng thẳng lông lên trước khi tấn công; tinh tinh đứng thẳng và giơ hai tay trước ngực khi tức giận...

Con người cũng vậy, khi vận động viên đạt được chức quán quân, họ sẽ giơ cao hai cánh tay, mặt ngẩng lên cao, nhìn về quốc kỳ hét lớn.

Khi bản thân không còn sức lực, thiếu sự tự tin con người sẽ co người lại khiến bản thân trở nên bé nhỏ, tốt nhất là có thể nhỏ đến mức không ai chú ý đến mình.

Những phong thái này sẽ ảnh hưởng đến cảm xúc của con người, nếu bạn ngồi xuống, cong lưng, gập người, hai chân khép kín, lúc này bạn đang cảm thấy không tự tin. Nếu hai chân mở rộng, ngẩng cao đầu, hai tay đặt giữa eo, bạn có thể cảm nhận được sức mạnh và sự tự tin.

Thử sức với những phong thái có sức mạnh hơn có thể thay đổi cảm xúc và tâm trạng của bạn. Nói với bản thân rằng bạn có thể, khiến bản thân tràn đầy năng lượng. Nếu muốn mỗi ngày làm việc với tâm trạng tích cực, đầu tiên hãy thay đổi phong thái của bản thân, hãy để sự tự tin thấm nhuần trong con người bạn.

7

THUẬT NHÌN NGƯỜI: TÁM KĨ THUẬT DẠY BẠN KHÔNG NHÌN LẦM NGƯỜI

Nhà văn nổi tiếng Lâm Ngữ Đường tổng kết trên đời này có 10 kiểu người thường: Kẻ chỉ có mười đồng nhưng làm vẻ ta đây; Kẻ mỗi lần nói chuyện với người khác thường nhắc đến người thân giàu sang; Kẻ gặp người đẹp thì vội tìm cách lên giường; Kẻ gặp người qua đường phải tỏ vẻ kiêu ngạo; Kẻ gặp gỡ bạn bè phải ngâm nga những bài thơ ca cổ; Kẻ đầu hai thứ tóc vẫn thích những bản tình ca; Kẻ giúp đỡ người khác một chút nhưng khoe với tất cả mọi người; Kẻ nói chuyện với người khác quen thói nhanh mồm nhanh miệng thể hiện tài năng; Kẻ khi đi vay mượn thì khúm núm nghiêng mình, khi bị nhắc nợ thì như vua chúa; Kẻ trước mặt người ta thì nói lời ngon ngọt nhưng sau lưng lại vạch trần mọi khuyết điểm của họ.

Có thể xem xét xung quanh bạn có những người như vậy không? Sử dụng năng lực quan sát của bạn, quan sát những người xung quanh, bạn sẽ dần dần cảm nhận được bản chất của một người. Con người phải nhận ra chính bản thân mình, đồng thời, việc nhìn nhận người khác cũng là một năng lực trong quá trình giao tiếp. Nhà thơ Mạnh Giao từng viết trong "Chọn bạn": "Nhân trung hữu thú

tâm, kì nhân năng chân thức? Tuy tiếu vị tất hoà, tuy khốc vị tất thích. Hảo nhân thường trực đạo, bất thuận thế gian nghịch. Ác nhân xảo siển đa, phi nghĩa cẩu thư đắc." *(Ý chỉ: Liệu được mấy người nhận ra "con thú" trong mình? Tuy cười nói nhưng cũng không hẳn hoà thuận, tuy buồn đau, than khóc nhưng cũng không chắc là người thân. Người tốt thường ngay thẳng, không làm chuyện trái đạo nghĩa. Kẻ ác thường xảo biện, làm chuyện bất chính, sống đời tạm bợ.)*

Bài thơ khiến chúng ta hiểu rằng, lòng người khó đoán, những gì chúng ta nhìn thấy chỉ là bề ngoài không hẳn là thật. Khi giao tiếp với một người phải nhớ rằng "không thể không đề phòng người khác", lựa chọn bạn bè phải thận trọng, làm nhiều việc thiện ắt sẽ nhận được sự yêu quý của nhiều người.

KHÉO ĂN KHÉO NÓI CHẲNG BẰNG TRUNG THỰC VÀ CHÂN THÀNH

Cho dù là trên bàn rượu hay khi hội họp, chúng ta đều dễ nhận ra những người tính cách khác biệt so với đám đông, có người khéo ăn khéo nói, có người giả tạo không thật thà, có người im lặng kiệm lời, có người thể hiện bản thân.

Người hay nói lời ngon ngọt, thích nói khoác, hay nói những lời khách sáo thường thể hiện mình là người biết ăn nói, nhưng thông thường hành động và lời nói của họ không đồng nhất với nhau, giải quyết sự việc theo kiểu đưa đẩy, gian xảo, chua ngoa. Những người này rất dễ có được sự yêu quý của người khác, vì ai cũng thích những

người biết nói lời ngọt ngào nhưng họ không phù hợp để kết giao lâu dài. Một khi qua lại lâu với họ, bạn có thể nhìn thấu suy nghĩ phía sau những lời ngon ngọt ấy, nói thì hay nhưng làm chẳng đi đâu vào đâu, kể những điều tuyệt diệu nhưng làm những điều phi thực tế, ích kỉ chỉ nghĩ cho bản thân, không suy nghĩ cho người khác...

Những người nội tâm thật thà, làm người thành thật, không so đo, tính toán, lúc đầu thường không nhận được sự yêu quý bởi vì họ thường không thể hiện bản thân trong những lần tụ tập giao lưu. Những người này thuộc kiểu người "phản ứng chậm", tuy ít nói nhưng trong lòng họ đều hiểu rõ. Có thể lúc đầu bạn cảm thấy anh ta nhạt nhẽo, bảo sao nghe vậy, không tranh giành với ai, nhưng một khi bạn cần sự giúp đỡ họ sẽ không do dự giúp bạn. Quen biết thời gian dài bạn sẽ nhận ra, thành thật và chung thuỷ là chân lí trong mối quan hệ giữa người với người.

Những người hay nói những lời ngon ngọt trông có vẻ dễ được lòng người khác nhưng chỉ phù hợp nói chuyện "bán buôn một lần" chẳng thể nào trở thành "khách hàng thân thiết". Những người thật thà, trung thực mới có trở thành những người bạn thân thiết kết giao một đời.

➲ NGƯỜI CHỈ THÍCH NÓI VỀ MÌNH LUÔN LÀ KẺ ÍCH KỈ

Bạn có những người bạn như vậy không, thích kể chuyện của mình một cách thao thao bất tuyệt, cứ nhắc đến bản thân là vô cùng hứng khởi nhưng chưa từng

muốn lắng nghe chuyện của người khác, khi người khác tâm sự, họ luôn tỏ ra bực mình và chán nản.

Những người này thích bắt đầu bằng "tôi" thay vì "chúng tôi", khi nói chuyện thích tranh quyền chủ đạo, thích khoe khoang những gì bản thân có được, thích khóc lóc kể về nỗi khổ của bản thân, không hứng thú với chuyện của người khác, đây là biểu hiện của sự ích kỉ.

Một người suy nghĩ cho người khác, khi nói chuyện họ không chỉ thích nói về bản thân mình, còn thích lắng nghe tiếng lòng của người khác. Biết lắng nghe là sự tôn trọng với người khác. Họ sẽ dùng những câu như "Cậu cảm thấy sao?" "Cậu nói xem?" "Nếu là cậu, cậu sẽ làm thế nào?" "Tôi muốn nghe quan điểm của cậu" để hỏi suy nghĩ của đối phương, cho đối phương không gian bày tỏ quan điểm của mình.

➲ KHI GIÀU CÓ, KHẢ NĂNG NHÌN NGƯỜI CỦA BẠN SẼ GIẢM XUỐNG

Diễn viên Hoàng Bột từng nói trong một chương trình: "Trước đây trong đoàn phim, bạn sẽ gặp đủ kiểu người, đủ kiểu lòng dạ hẹp hòi, bây giờ xung quanh đều là người tốt, đều là những gương mặt tươi cười rạng rỡ."

Khi bạn giàu có, mọi người đều sẽ mỉm cười với bạn, nói những lời ca tụng khen ngợi bạn, bạn sẽ tưởng rằng những người này đều là người tốt. "Bần cư náo thị vô nhân vấn, phú tại thâm sơn hữu khách tầm" *(Ý chỉ: Nghèo hèn cho dù sống ở nơi*

đông đúc giữa phố chợ thì cũng chẳng ai đến hỏi thăm. Nhưng giàu sang, phú quý thì dù có sống nơi "sơn cùng thủy tận" cũng có lắm người tìm đến kết bạn.) Người nghèo luôn ý thức được rằng mọi người trên thế giới đều có những suy nghĩ và định kiến riêng.

Khi bạn thất thời, những kẻ xưa kia theo sau nịnh bợ bạn cũng sẽ biến mất tăm. Những người thật sự tốt với bạn sẽ không nịnh hót, bợ đỡ mà sẽ dang tay giúp bạn khi cần.

Trân trọng những người đối xử tốt với bạn ngay cả khi bạn chưa đủ mạnh mẽ, đề phòng những người tốt với bạn sau khi bạn mạnh mẽ hơn.

Chạy theo lợi ích, né tránh tổn thương là bản tính của con người, nhưng đừng bao giờ quên tâm niệm sơ khai nhất của mình. Người đối xử chân thành với người khác xứng đáng được chúng ta đối xử chân thành.

➲ "NGƯU TẦM NGƯU, MÃ TẦM MÃ"

"Ngưu tầm ngưu, mã tầm mã", câu nói này chúng ta đã nghe cả trăm vạn lần, nghe đến mức thuộc lòng, nhưng phải thừa nhận câu nói này thật chí lí.

Liệt kê cẩn thận những người mà bạn đang duy trì được mối quan hệ thân thiết, có phải bạn cũng nhận ra rằng giữa bạn và họ có rất nhiều điểm tương đồng? Ví dụ, một người tính cách hướng nội, không thích nói chuyện, những người bạn xung quanh đa phần đều là người hướng nội.

Khi bạn muốn tìm hiểu một người, hãy tìm hiểu những người bạn xung quanh anh ta, anh ta sẵn lòng chơi với ai, thì 80% anh ta cũng sẽ là người như thế.

➲ ĐỪNG NHÌN CÁCH ANH TA ĐỐI XỬ VỚI BẠN, PHẢI XEM THÁI ĐỘ CỦA ANH TA VỚI NGƯỜI KHÁC

Vào thời điểm yêu nhau say đắm, có những đôi tình nhân sẽ xuất hiện tình trạng "bị làm mờ mắt" do hiệu ứng hào quang "Người tình trong mắt hoá Tây Thi". Đợi đến khi thật sự bước chân vào hôn nhân mới nhận ra rằng: người mà mình quen biết với con người ở hiện tại hoàn toàn khác biệt.

Một người khi thích bạn chắc chắn sẽ đối xử với bạn tốt vô cùng, thay vì nói rằng tốt với bạn, thì giống như là tốt với bản thân hơn, nói cách khác là muốn thoả mãn ham muốn có được bạn. Lúc này bạn sẽ rất khó phán đoán con người thật của anh ta.

Điều chúng ta cần chú ý là, đối xử tốt với bạn không có nghĩa là nhân cách tốt.

Chúng ta có thể phán đoán thông qua thái độ của anh ta với những người xung quanh. Ví dụ xem anh ta có lịch sự với nhân viên phục vụ, có hào phóng, tử tế với bạn bè đồng nghiệp, có tôn trọng người lớn tuổi, đồng cảm với kẻ yếu, hiếu thuận với bố mẹ... hay không. Những tiểu tiết bên ngoài thể hiện sự giáo dục của một người, từ đó có thể nhận ra nhân cách của người đó.

➲ MỘT NGƯỜI CÀNG THIẾU HỤT ĐIỀU GÌ, CÀNG ĐỂ TÂM ĐIỀU ĐÓ

Một người thiếu tiền, anh ta sẽ nỗ lực kiếm tiền, tiết kiệm không nỡ tiêu.

Một người thiếu tình yêu, anh ta sẽ nỗ lực tìm kiếm cảm giác an toàn và dựa dẫm từ người khác.

Một người càng tự ti, anh ta sẽ càng để tâm đến cách nhìn của người khác.

Một người càng khoe khoang điều gì, càng thiếu hụt điều đó.

Một phú bà nhặt chai nhựa trên đường thì cho rằng bản thân đang rèn luyện sức khoẻ, bảo vệ môi trường; một bà lão nghèo khổ nhặt chai nhựa trên đường thì cảm thấy ngại ngần, sợ người khác cười chê.

Bản chất của vấn đề này là sự khác biệt về cảm xúc tự ti trong lòng.

Khi được người khác khen ngợi, phản ứng của chúng ta cũng khác nhau.

Những người tự ti thường sẽ đoán xem lời khen của người khác liệu có phải đang chế giễu mình. Những người xuất sắc khi nhận được khen ngợi sẽ vui vẻ đón nhận. Thật ra, nhìn thấu nội tâm của một người không khó, chỉ cần xem anh ta đã dùng cả đời mình nhấn mạnh điều gì, chấp niệm điều gì, cố gắng theo đuổi điều gì.

NHỮNG NGƯỜI NỘI TÂM NHẠY CẢM PHÙ HỢP ĐỂ LÀM BẠN

Cho dù những người nội tâm nhạy cảm sống rất mệt mỏi giằng xé, nhưng không thể phủ nhận những người này thật sự vô cùng lương thiện.

Có lẽ trái tim họ hơi yếu mềm, có đôi khi thích tức giận nhưng họ chưa từng ích kỷ. Họ luôn suy xét vấn đề từ góc độ của người khác, sợ rằng bản thân phạm lỗi sai sẽ ảnh hưởng đến người khác, làm việc gì cũng cố gắng hết lòng, không phiền người khác. Tiếp xúc với những người này, bạn sẽ nhận thấy bản thân được chăm sóc tuyệt đối.

Những người vô cùng nhạy cảm có năng lực đồng cảm mạnh mẽ, họ có thể cảm nhận, thấu hiểu niềm vui nỗi buồn của bạn. Khi bạn có việc muốn chia sẻ với họ, bạn sẽ nhận được sự thấu hiểu và bao dung. Cho dù cuộc sống bản thân bộn bề trăm mối, nhưng điều đó không ngăn cản được việc họ đưa ra những lời khuyên cho bạn.

CÙNG ĐI DU LỊCH LÀ CÁCH TỐT NHẤT ĐỂ KIỂM TRA NHÂN CÁCH MỘT NGƯỜI

Du lịch là một chuyện nghe có vẻ văn nghệ, nhưng đến lúc thực hiện thì vô cùng mệt mỏi lao lực. Hành trình du lịch sẽ thể hiện rõ thói quen và thái độ sống của một người.

Trước khi đi du lịch cần phải chuẩn bị rất nhiều thứ: mua vé xe, đặt khách sạn, tìm điểm tham quan, thiết kế lộ trình… Hàng loạt những chuyện này sẽ kiểm tra khả

năng sắp xếp kế hoạch của một người. Khi đi du lịch vui chơi, quan niệm tiêu dùng khác nhau sẽ gây ra những mâu thuẫn. Sở thích khác nhau về cảnh quan có thể giúp nhìn nhận mức độ thấu hiểu của đôi bên. Thông qua những tình huống bất ngờ xảy ra khi đi du lịch, chúng ta có thể nhìn ra nội tâm một người mạnh mẽ đến đâu.

Dù vậy, du lịch vẫn là một chuyện vô cùng mệt mỏi. Khi lao lực, một người thường sẽ thể hiện rõ bản tính của mình. Cho dù bình thường là một người vô cùng lịch sự nhã nhặn cũng có thể bực mình, cáu giận, tỏ thái độ hay không ngừng than vãn vì mệt mỏi.

Một người có thể kiểm soát tốt cảm xúc của bản thân; ngay cả vào thời điểm mệt mỏi, vất vả vẫn có thể quan tâm cảm xúc của những người xung quanh, thậm chí còn cổ vũ, chọc cười họ, những người như vậy mới đáng kết giao.

Cuối cùng tôi muốn nói, tính cách con người vô cùng phức tạp. Cho dù là một người vô cùng đơn giản cũng không thể đánh giá họ chỉ bằng đôi ba lời.

Một người sẽ luôn có mặt vị kỉ cũng có mặt nhân từ. Thiếu sót, khuyết điểm đều là trạng thái thông thường của mỗi người. Chúng ta không thể dễ dàng đánh giá một người tốt hay xấu, cũng không thể khẳng định hay phủ định một người chỉ qua một câu chuyện nào đó. Thuật nhìn người đều chỉ là tổng kết "đa số là vậy", lời tổng kết này không phải là tuyệt đối mà còn phải phân tích cụ thể từng vấn đề khác nhau.

Khi kết bạn, đường dài mới biết sức ngựa, sống lâu mới biết lòng người. Tình bạn chân thật không chỉ ở lời nói mà còn ở trong hành động. Chúng ta không nên có ấn tượng rập khuôn về bất kì một kiểu người nào cũng như không định nghĩa về bất cứ ai. Tuy nhiên, chúng ta có thể quan sát, xem xét, đánh giá nhân phẩm và sự giáo dục của một người trong hoàn cảnh giao tiếp cụ thể.

PHẦN III

DUY TRÌ CHỪNG MỰC, CẦN NẮM RÕ GIỚI HẠN CỦA CÁC MỐI QUAN HỆ



1

LUÔN BIẾT ĐIỂM DỪNG LÀ SỰ GIÁO DỤC ĂN SÂU VÀO MÁU

Điều cấm kị nhất khi tiếp xúc với bạn bè là không có chừng mực, nói chuyện làm việc không biết nặng nhẹ, tốt xấu.

Có đôi khi bản thân tưởng rằng mình đang trêu đùa nhưng thực chất đã mạo phạm đến đối phương. Chúng ta thường nghe thấy những câu như: "Tôi chỉ đang đùa thôi, cậu tưởng thật đó à?" "Không biết đùa à!"

Những lúc như vậy, bạn đã xúc phạm đến người khác. Bạn không những không xin lỗi, mà còn không cho phép họ tức giận, cuối cùng là chỉ trích họ.

Trêu đùa không phải là giễu cợt; mục đích của trêu đùa là khiến cả hai cùng vui vẻ, chuyện khiến bạn không vui làm sao có thể xem là trò đùa được? Trêu đùa cũng cần cân nhắc đến mối quan hệ, tính cách, hoàn cảnh đôi bên cũng như quan tâm đến cảm nhận của đối phương. Nếu không may vì một câu nói bất cẩn đắc tội với đối phương thì đó cũng là chuyện không thể tránh khỏi. Lúc này, bạn hãy xin lỗi chân thành, người khác cũng sẽ không để bụng, nhưng có những người không những không xin lỗi mà còn dùng những lời lẽ như "cậu không biết đùa à" để chế giễu đối phương, thật sự không có chút chừng mực nào.

Một người được giáo dục tốt sẽ luôn có ý thức về giới hạn giữa người với người. Cho dù mối quan hệ có thân thiết đến đâu cũng nên duy trì khoảng cách nhất định, quá thân thiết không phân định "của anh, của em" là một trong những nguyên nhân gây ra mâu thuẫn.

Mối quan hệ gia đình truyền thống ở Trung Quốc là ví dụ điển hình của việc không có giới hạn. Điều này thường là nguyên nhân gây ra những xích mích trong mối quan hệ gia đình ở Trung Quốc. Bạn có nhận ra, một nửa những phiền phức trong cuộc sống được tạo ra từ việc người thân, cô dì chú bác thường thích dò hỏi chuyện đời tư người khác và thích đố kị, so đo với bạn bè, họ hàng. Cứ mỗi dịp Tết đến Xuân về, lại được họ "quan tâm" hết mực, có một

số người còn cậy mình lớn tuổi dạy dỗ cho một bài. Điều này không hề khiến chúng ta cảm thấy ấm lòng vì được quan tâm mà chỉ cảm thấy khó chịu vì bị người khác can thiệp vào cuộc sống.

Quan niệm họ hàng được hình thành từ nghìn năm nay đã tạo dựng lên tư duy truyền thống cho rằng tình cảm ruột thịt không thể chia lìa. Chúng ta can thiệp vào cuộc sống của các thành viên trong họ hàng bằng những phán đoán đơn điệu đạt đến độ thống nhất về tư duy. Trong quá trình đó, hình thành sự áp đặt về quan niệm đạo đức; tư tưởng cá nhân và đa chiều bị dập tắt. Họ hàng phải qua lại với nhau, không làm theo yêu cầu mà họ hàng đưa ra thì bị cho là không hiểu đạo lí. Họ hàng hợp tác làm ăn không thể phân chia quá rõ ràng. Mối quan hệ họ hàng không phân rõ ràng anh tôi này khiến mọi người bề ngoài thì ngại ngần không dám mở lời, trong lòng thì ghét cay ghét đắng.

Trong tác phẩm "From the Soil", Phí Hiếu Thông từng so sánh cấu trúc của xã hội phương Tây giống như một bó củi, có cấu trúc rõ ràng, ranh giới rành mạch; cấu trúc trong xã hội truyền thống Trung Quốc giống như một gợn sóng được sinh ra sau khi ném hòn đá vào trong nước, mỗi người đều là một hòn đá; mỗi vòng tròn gợn sóng tượng trưng cho những người gần gũi hay xa cách với bạn, chỉ cần đủ gần gũi thì sẽ không có ranh giới.

Trong tâm lý học, chúng ta gọi tư tưởng không phân biệt anh tôi, một người vì mọi người, mọi người vì một người là logic kết dính. Trong logic kết dính này, mỗi người chúng

ta đều không có không gian riêng; tính cách, suy nghĩ đều thiếu đi sự độc lập, đây cũng là ngòi nổ cho những mâu thuẫn vợ chồng, mẹ chồng nàng dâu, bố mẹ con cái.

Trái ngược với điều này là nhận thức về ranh giới, đây là một tư duy chú trọng sự riêng tư, tư duy độc lập, không xúc phạm người khác. Mỗi người chúng ta đều là những cá thể tương đối độc lập, không lệ thuộc vào người khác, mỗi người đều có những ranh giới riêng. Mỗi chúng ta đều có một chiếc thước đo lường mối quan hệ giữa người với người, chúng ta không được đi qua giới hạn đó, cho dù có thân thiết đến đâu, chiếc thước cũng cần có vạch kẻ.

Tình thân như vậy, tình bạn càng nên như vậy.

Bạn bè đưa ra lựa chọn, bạn có thể đưa ra lời khuyên nhưng không được quyết định thay họ.

Đến nhà bạn làm khách không được tuỳ tiện lục lọi đồ đạc của người khác.

Chuyện bạn bè không muốn kể thì đừng cố dò hỏi thêm, bí mật của anh ta nói với bạn, bạn phải giữ kín không được kể ra bên ngoài.

Không nên có liên lạc riêng tư với người yêu của bạn.

Những người bạn thật sự nên "hoà nhi bất đồng" (*Ý chỉ: con người có thể hoà hợp với nhau, nhưng mỗi người cũng có thể có quan điểm khác nhau*), biết đối phương để ý điều gì, không chủ động đi quá giới hạn, biết tôn trọng tín ngưỡng, sở thích, xu hướng tình dục... của đối phương; thoải mái đón

nhận nhau, biết được sự không hoàn hảo của đối phương nhưng vẫn cùng họ vượt qua gian khổ.

Nhà tâm lý học Ernest Ezra Mandel từng nói: "Nếu bản thân là một toà lâu đài, thì sức mạnh ranh giới tâm lý là hào bao quanh lâu đài." Dĩ nhiên, độ rộng của hào do bạn quyết định.

Ranh giới giữa người với người, quá xa thì lạnh lùng cách trở, quá gần thì sợ hãi tổn thương. Cũng giống như hai con nhím muốn sưởi ấm cho nhau trong những ngày giá lạnh, nếu chúng ở quá xa thì sẽ bị đông cứng, nhưng nếu ở quá gần thì sẽ làm tổn thương nhau.

Đối với bản thân, ranh giới cá nhân cũng giống như giới hạn bạn tự vạch ra cho mình. Khi người khác vượt qua giới hạn đó, bạn sẽ cảm thấy không thoải mái, lúc này bạn nên lập tức bày tỏ sự không hài lòng của bản thân, nói cho họ biết suy nghĩ thật của bạn, tránh đối phương càng ngày càng quá đáng, không ngừng vượt quá giới hạn.

Đối với người khác, cần có ý thức về ranh giới, đối nhân xử thế nên có chừng mực. Suy cho cùng, khi tiếp xúc với mọi người, chúng ta đều mong đôi bên được thoải mái, không được chạm vào giới hạn của nhau hay thăm dò bí mật của họ, suy bụng ta ra bụng người mà phải học cách xem xét cảm nhận tâm lý của người khác.

Giới hạn không phải là một cái lồng nơi chúng ta phân rõ mối quan hệ giữa người với người, mà đó là một sự thoải mái giúp chúng ta tiếp xúc với nhau một cách tự do không áp lực.

2

TỪ CHỐI KHÁC VỚI BỊ GHÉT BỎ CÁCH NGƯỜI EQ CAO "SAY NO"

➲ ĐỪNG LÀM KHÓ BẢN THÂN CHỈ VÌ THỂ DIỆN

Đối với nhiều người, từ chối người khác là áp lực, thậm chí còn khiến họ phiền não vì điều đó. Thật ngưỡng mộ những người có thể thoải mái từ chối người khác mà không cảm thấy ăn năn.

Trong cuộc sống của bạn liệu có từng xuất hiện những tình huống sau:

Đồng nghiệp làm việc trên sàn thương mại điện tử liên tục giới thiệu cho bạn những sản phẩm anh ta bán nhưng bạn không có nhu cầu. Sau khi bị anh ta làm phiền nhiều lần, bất lực nhưng ngại từ chối, cuối cùng bạn cắn răng mua một món đồ bạn không thích với cái giá trên trời.

Trong nhóm đồng nghiệp, bạn luôn là người tốt, dễ nói chuyện nhất, công việc người khác làm không xong sẽ mang đến nhờ bạn giúp, từ làm bảng biểu cho đến làm Power Point, thậm chí là mua cơm, mua cà phê cũng trở thành công việc của riêng bạn.

Bạn bè gửi tin nhắn Wechat hỏi bạn có ở đó không? Ngại ngần không muốn trả lời anh ta rằng đang bận. Kết quả vừa trả lời thì được biết đối phương muốn mượn tiền. Không muốn cho mượn nhưng ngại ngần không muốn mở lời từ chối, cho anh ta mượn thì không biết ngày nào mới trả. Trong khi bản thân cũng đang khó khăn nhưng vẫn lựa chọn cho anh ta vay tiền chỉ vì thể diện.

Khi người khác mượn tiền mà không nói đến chuyện trả tiền, bản thân chúng ta cũng ngại nhắc đến, thật sự không thể sống tiếp được mới mở lời nhắc anh ta trả tiền nhưng lại cảm thấy dường như bản thân đang làm chuyện sai trái.

Bản thân không giỏi uống rượu nhưng bị lũ bạn nhậu rủ đi uống rượu, không uống thì bị nói rằng không giữ thể diện cho người ta. Họ khuyên dăm ba câu cuối cùng vẫn không thể né tránh những lời ép rượu nên uống đến mức đi đứng loạng choạng tưởng chừng ngất xỉu, đầu đau như búa bổ.

Những người này lo sợ rằng bản thân từ chối người khác sẽ ảnh hưởng đến mối quan hệ của hai bên, sẽ khiến bản thân bị ghét bỏ nên họ chọn cách cố gắng đáp ứng nhu cầu của đối phương và phớt lờ nhu cầu trong lòng mình. Giao tiếp giữa người với người thật sự cần sự tương hỗ giữa đôi bên. Trong giao tiếp, nhờ vả và bị nhờ vả, từ chối và bị từ chối đều là những chuyện thường gặp. Không ai sinh ra với nhiệm vụ phải quên mình vì người, giúp đỡ người khác nhưng cũng cần cân nhắc đến tình hình hiện tại, đừng chỉ vì thể diện bản thân mà ép dạ cầu toàn.

Chuyên gia ngôn ngữ học, Brown và Levinson từng đề cập về nguyên tắc lịch sự trong giao tiếp, thể diện con người được chia thành hai loại: một là hi vọng nhận được sự thừa nhận của người khác, và hai là hi vọng ngôn ngữ và hành động của bản thân không bị cản trở. Từ chối người khác sẽ khiến đối bên mất thể diện, nhưng không thể không nói ra. Trong cuộc sống thực tế, từ chối yêu cầu của đối phương là chuyện không thể tránh khỏi. Chúng ta cần đưa ra lí do của bản thân một cách lịch sự và khéo léo, cố gắng giữ thể diện cho đôi bên. Chỉ cần cách xử lí của chúng ta phù hợp, thì chúng ta sẽ không mất đi sự tín nhiệm của bạn bè.

Ngoài ra, chúng ta cần hiểu rằng: cho dù có làm gì, thì con người cũng không thể nào được tất cả mọi người yêu quý. Nếu bạn từ chối bạn bè vì lí do cá nhân, sau khi nói rõ nguyên nhân, anh ta sẽ hiểu cho bạn. Sự từ chối của bạn ít nhất không khiến người thật sự coi bạn là tri kỉ hiểu lầm và anh ta cũng sẽ không ghét bỏ bạn vì điều đó.

CÀNG DỄ NÓI CHUYỆN, CÀNG DỄ BỊ PHỚT LỜ

Ngại từ chối người khác về bản chất cũng là một hình thức của sự lương thiện, lo lắng sự từ chối của mình sẽ làm tổn thương mối quan hệ hai bên, hoặc lo bản thân sẽ mang lại những phiền phức cho người khác.

Tuy nhiên, càng dễ nói chuyện, càng không được người khác coi trọng. Những người hiền lành, không nổi cáu thường là đối tượng bị bắt nạt trong đám đông. Bản tính con người

hoạt động theo nguyên lí: khi người khác mở lời tìm kiếm sự giúp đỡ của bạn, nếu bạn không ngần ngại đồng ý ngay, lâu dần, người ta sẽ xem đó là điều hiển nhiên và suy nghĩ của bạn càng ngày càng không được coi trọng. Khi tâm lý anh ta hình thành tư duy rằng bạn là một người dễ nói chuyện, nếu một ngày nào đó bạn từ chối, anh ta rất có thể sẽ vô cùng tức giận và cho rằng đó là lỗi lầm của bạn, nhiều khi sự giúp đỡ vì tình nghĩa của bạn không hẳn sẽ nhận lại được đền đáp.

Khi người khác nhờ bạn giúp đỡ, quyền ngôn luận nằm trong tay bạn, lúc này, bạn nên nắm vị trí chủ chốt, không được để người đến nhờ bạn thắng thế.

Nhìn vào những người không dễ nói chuyện, những người đến tìm họ giúp đỡ đều phải hạ mình thậm chí nghĩ đủ mọi cách để họ đồng ý giúp. Lúc này, trong lòng họ khao khát có được sự giúp đỡ của đối phương, nếu may mắn đối phương đồng ý giúp, trong lòng họ sẽ cảm thấy vô cùng hạnh phúc, đồng thời vô cùng biết ơn người đó. Đây chính là điều chúng ta thường nói, con người thường coi trọng những gì họ vất vả có được và thường phớt lờ những thứ dễ dàng có được.

Vì vậy, quan điểm của tôi là: **Cố gắng không vội vàng đồng ý lời yêu cầu giúp đỡ của đối phương**.

Ví dụ, có một người chạy đến tìm bạn giúp đỡ, bạn phải phân tích, chuyện này có khó khăn với bạn không? Mối quan hệ của hai bạn đã đạt đến mức độ bạn sẵn lòng giúp họ chưa? Khi bạn đưa ra quyết định muốn giúp, nhớ đừng vội

vàng, phải nói ra những khó khăn của mình, muốn có được sự giúp đỡ của bạn họ cũng cần đáp ứng rất nhiều điều kiện.

Nhiều lúc, chúng ta cố gắng hết sức giúp đỡ người khác nhưng không thể nhận được sự cảm kích từ họ. Bởi vì, trong mắt nhiều người, việc đó có lẽ chỉ là một chuyện dễ như trở bàn tay. Vì vậy, nói rõ những khó khăn của bản thân là điều vô cùng quan trọng.

Sau khi thể hiện suy nghĩ của bản thân, đừng vội vàng đồng ý, có thể lựa chọn suy nghĩ một thời gian mới trả lời. Khi chờ câu trả lời của bạn, anh ta nhất định vô cùng lo lắng và mong mỏi. Lúc này, một cuộc điện thoại thể hiện rằng bạn cũng rất khó khăn nhưng vẫn bằng lòng thử sức giúp đỡ anh ta có thể khiến anh ta vô cùng biết ơn và có ấn tượng sâu sắc với sự giúp đỡ của bạn.

Bạn càng dễ nói chuyện, người khác càng không nói chuyện tử tế với bạn. Là một người dễ nói chuyện chưa chắc sẽ được coi trọng mà rất dễ trở thành một người "làm ơn mắc oán". Cho dù giúp đỡ người khác cũng phải thể hiện rõ sự khó khăn của bản thân. Bản tính con người thú vị như vậy đó, chỉ khi bản thân không "dễ nói chuyện" bạn mới có thể nhận được sự tôn trọng của bạn bè.

KHÔNG THỂ XEM NHẸ TÍNH CÁCH LÀM HÀI LÒNG NGƯỜI KHÁC

Người khác từ chối bạn "nhẹ như gió bay", bạn từ chối người khác nặng nề như bản thân mắc phải lỗi lầm.

Nếu bạn quen với việc nhận ấm ức về mình để giúp đỡ người khác lúc nào cũng cảm thấy khổ sở vì chuyện này, rõ ràng biết rằng phải từ chối, nhưng không thể mở lời, vậy thì bạn thuộc kiểu "tính cách làm hài lòng người khác" mà tâm lý học nhắc đến.

Tâm lý học cho rằng, tính cách làm hài lòng người khác chỉ việc một người luôn cố gắng làm hài lòng người khác mà phớt lờ cảm xúc của chính mình, đây là một trạng thái tâm lý không tốt. Cuốn sách "The Disease to Please" *(Tạm dịch: Căn bệnh làm hài lòng người khác)* cho rằng, người quen làm hài lòng người khác thường cảm thấy bản thân đang cố gắng làm "một người tốt". Điều này thể hiện sự khao khát nhận được sự thừa nhận của người khác, sợ hãi từ chối đối phương sẽ không được thừa nhận dễ dẫn đến sự mất cân bằng trong nhận thức, không tin tưởng bản thân, quá coi trọng hình ảnh bản thân trong mắt người khác.

Những người này cho rằng, chỉ cần người khác luôn cần, đồng thời có thể đáp ứng nhu cầu của họ, bản thân mới có giá trị. Một khi không được người khác thừa nhận, bản thân cũng không có giá trị gì. Quan niệm này khiến con người phớt lờ đi giá trị của bản thân. Con người không nên đánh giá bản thân bằng những giá trị quan của người khác, Socrates nhấn mạnh "nhận thức bản thân". Con người nên theo đuổi những điều mà trong lòng mình khao khát có được, quá quan tâm đến đánh giá của thế giới bên ngoài sẽ khiến chúng ta chìm vào chiếc động không đáy, quanh quẩn trong mâu thuẫn làm hài

lòng người khác nhưng đánh mất bản thân mình. Những người có tính cách làm hài lòng người khác đều là những cá nhân vô cùng mâu thuẫn và mâu thuẫn này là nguồn gốc của sự đau khổ.

Bạn có từng nghĩ, người bị bạn từ chối có lẽ không thất vọng như bạn vẫn tưởng? Một biểu hiện của người có tính cách làm hài lòng người khác chính là quá nhạy cảm. Sự đồng cảm của họ vô cùng mạnh mẽ, có thể cảm nhận nỗi đau khổ của người khác nhưng cũng thường làm quá nỗi đau khổ ấy lên. Một trong những nguyên nhân ngại từ chối người khác chính là sợ rằng bản thân gây ra tổn thương cho đối phương. Nhưng trên thực tế, những người bị bạn từ chối không yếu đuối như bạn nghĩ, người có nội tâm nhạy cảm thường suy nghĩ nhiều và chính điều này tạo ra sự đồng cảm quá mức dành cho đối phương.

Thật ra, việc bạn từ chối cũng không kinh thiên động địa đến vậy, đó chỉ là một hiện tượng thường gặp trong cuộc sống. Nhìn nhận rõ trách nhiệm và năng lực của bản thân, đừng vì không biết từ chối mà gia tăng gánh nặng cho cuộc sống của mình. Có lẽ đợi đến khi bạn có đủ điều kiện cần thiết, bạn giúp đỡ những người xung quanh cũng chưa muộn.

➲ NGHỆ THUẬT NGÔN TỪ CỦA NHỮNG NGƯỜI EQ CAO

(1) Từ chối dứt khoát

Từ chối dứt khoát là một cách từ chối vô cùng có hiệu quả, thể hiện rõ ràng và thẳng thắn ý định từ chối của bản

thân, cách từ chối này có vẻ khá kiên quyết, thậm chí có phần hơi lạnh lùng và vô tình.

Cách từ chối này thường ít được dùng tới trong giao tiếp thường nhật, nhưng khi nói chuyện với người xa lạ, cách giao tiếp này vô cùng có hiệu quả. Ví dụ, từ chối tiếp thị quảng cáo, điện thoại làm phiền, tiếp thị bảo hiểm... Ngôn ngữ khi từ chối trực tiếp thường thẳng thắn. Chúng tôi không khuyến khích bạn sử dụng với bạn bè, bởi vì cách từ chối này hoàn toàn không giữ lại thể diện cho đối phương, đối phương cũng không thể chấp nhận một cách nhẹ nhàng. Sự kiên quyết trong cách từ chối này vô cùng có hiệu quả khi từ chối tiếp thị quảng cáo, bởi vì chỉ cần bạn thể hiện sự ngại ngùng hay do dự, họ sẽ lấn tới, quảng cáo tới bạn nhiều loại mặt hàng hơn.

(2) Diễn đạt từ chối khéo léo

Trong cuộc sống, khi người khác cần bạn giúp đỡ, họ thường tìm kiếm sự giúp đỡ của bạn, hoặc đưa ra lời mời tới bạn. Cho dù là tình huống nào, kỳ vọng của anh ta chính là bạn có thể đồng ý.

Khi đó nếu bị từ chối, anh ta sẽ cảm thấy bạn "không giữ thể diện" cho anh ta, ví dụ những người Trung Quốc trưởng thành trong văn hoá phương Đông có thể cảm thông cho người khác, chú ý đến thể hiện của họ hơn những người trưởng thành trong văn hoá phương Tây.

Vì vậy, khi từ chối người khác, họ luôn bắt đầu bằng một lời xin lỗi, sau đó đưa ra lí do của bản thân một cách

rõ ràng, cuối cùng cho dù bản thân không thể giúp đối phương cũng sẽ nghĩ cách giúp.

Ví dụ, khi bạn bè nhờ bạn giúp anh ta sửa cái máy tính vào buổi chiều, nhưng bạn không có thời gian rảnh, bạn có thể nói với anh ta rằng: "Thật sự ngại quá, trùng hợp là chiều tôi hẹn bàn hợp đồng với khách hàng, không có thời gian qua chỗ cậu, cậu có vội không? Nếu không thì ngày mai tôi qua hoặc là tôi có thể tìm người bạn nào khác qua sửa giúp cậu?"

Trong lời từ chối ấy, chúng ta thể hiện lời xin lỗi của bản thân kèm lí do rõ ràng, còn đưa cho đối phương những phương án giải quyết khác khiến đối phương thấy thoải mái hơn, trên hết đối phương cũng không cảm thấy không có đường lùi vì bị từ chối. Nếu bạn bè biết ý, họ sẽ trả lời rằng: "Thật là trùng hợp, cậu cứ giải quyết công việc trước đi, đừng làm phiền người khác, tôi tự tìm cách khác xem sao."

Còn có một cách từ chối khác, đó là bày tỏ sự thừa nhận của bản thân, sau đó thể hiện sự bất lực.

Ví dụ, bạn học mời bạn đến tham dự hôn lễ nhưng bạn không muốn đi hoặc không có thời gian. Bạn có thể bày tỏ lời chúc phúc của bạn dành cho họ, bùi ngùi xúc động khi thời gian trôi qua thật nhanh, mọi người đều lấy vợ, xây dựng sự nghiệp, đồng thời bày tỏ bản thân cũng rất muốn tham dự đám cưới này. Cuối cùng bày tỏ sự đáng tiếc, sợ rằng bản thân ở xa không về kịp, xem tình hình nếu có thể nhất định sẽ đến, từ chối theo cách này vô cùng khéo léo.

(3) Từ chối một cách gián tiếp

Ngôn ngữ được xem như một môn nghệ thuật vì ngôn ngữ thiên biến vạn hoá, hình thức thay đổi linh hoạt.

Đặc biệt là nghệ thuật ngôn từ Trung Quốc, thể hiện suy nghĩ một cách khéo léo, cô đọng, bên cạnh đó cũng có những ngụ ý gián tiếp.

Chúng ta cùng xem những đoạn đối thoại sau và cảm nhận kĩ thuật biểu đạt này:

A: Dạo này tôi thật sự cảm thấy quá áp lực, mua nhà mua xe, tiêu tốn tất cả tiền tích luỹ bao năm, còn nợ ngân hàng một khoản tiền lớn, mấy đứa nhỏ trong nhà còn phải đi học, nộp học phí, thật sự không biết phải làm sao mới phải.

B: Cậu thật sự rất giỏi đó, bây giờ có nhà có xe, tôi mà được như cậu thì tốt biết bao, tôi bây giờ nghèo rớt mồng tơi, chẳng có gì trong tay, cậu nên hài lòng với những gì mình có đi!

Dựa trên ý nghĩa mặt chữ, A đang than vãn với B về áp lực cuộc sống, tiền bạc trong tay ít ỏi, tiền học của con chưa biết phải đóng thế nào nhưng trong những lời nói ấy cũng ẩn chứa ý muốn nhờ B giúp đỡ, chỉ là được thể hiện vô cùng khéo léo.

B hiểu ý nghĩa ẩn giấu bên trong những lời A nói, nhưng có lẽ vì một số nguyên nhân nào đó nên không thể giúp được A, dứt khoát ra vẻ không hiểu ý A, dựa vào những gì A nói trực tiếp khen ngợi A còn khuyên anh ta hài lòng với hiện tại, đồng thời thể hiện bản thân khó khăn

nếu A muốn mượn tiền mình, cũng chẳng thể giúp được, nghe như đang khen A nhưng trên thực tế muốn thể hiện ý từ chối. B giả vờ không hiểu ý A, đáp lại lời A dựa trên ý mặt chữ. Cách từ chối này sẽ giữ thể hiện cho A, bản thân cũng được dịp khen đối phương một cách hợp tình hợp ý, không làm ảnh hưởng đến tình cảm đôi bên.

Chúng ta cùng xem một đoạn hội thoại khác, thể hiện sự từ chối thông qua cách chấp nhận:

A: Hôm nay cậu làm xong bản thiết kế cho dự án X nhé.

B: Sếp ạ, trong tay em còn rất nhiều công việc chưa làm xong, hôm nay thật sự không có thời gian làm.

C: Dạ vâng sếp! Đúng rồi ạ, em vẫn còn một số dự án mà hôm qua sếp gửi chưa hoàn thành, bên khách hàng cũng rất gấp, nếu hôm nay em tăng ca làm tất cả thì cũng xong, chỉ sợ như vậy quá gấp gáp, không đạt được hiệu quả như ý, hay là sếp tìm bạn khác giúp em?

Ở công sở, chuyện việc cũ chưa hoàn thành sếp đã giao thêm việc mới là chuyện thường gặp như cơm bữa. Phải từ chối việc tăng ca không điểm dừng này như thế nào đây?

B đã dùng cách từ chối thường thấy, bày tỏ lý do bản thân không thể hoàn thành, tưởng chừng có vẻ hợp tình hợp lý nhưng đối với ông chủ, cách B từ chối dường như chỉ là một cái cớ để không phải làm thêm việc khác.

C nhanh nhẹn lấy lùi làm tiến, trực tiếp chấp nhận yêu cầu của sếp, sau đó bày tỏ rằng trong tay mình còn nhiều

việc khác nữa, nếu hôm nay cũng hoàn thiện chắc chắn sẽ ảnh hưởng đến chất lượng. Cách từ chối này cho người khác cảm nhận rằng bạn muốn làm nhưng bất lực, sau đó gợi ý sếp tìm một người giúp đỡ, đưa cho sếp một phương án giải quyết, từ chối lời yêu cầu một cách hoàn hảo nhưng không khiến sếp cảm thấy bạn đang không muốn làm.

Từ chối thực sự là một việc cần kĩ thuật và một chút "mưu mẹo", có thể sử dụng việc ngỏ ý ngầm, ẩn ý, lấy lùi làm tiến... Trong cuộc sống còn có rất nhiều cách từ chối khác, cần kết hợp với hoàn cảnh thực sự và vấn đề cụ thể, phân tích hợp lý, tránh mang đến cho người khác cảm giác khó chịu, ảnh hưởng đến mối quan hệ.

❸

KIM CHỈ NAM CHO CUỘC SỐNG CỦA THANH NIÊN ĐÔ THỊ HIỆN NAY

"Hoan Lạc Tụng" là một trong số ít những tác phẩm Trung Quốc mấy năm gần đây có nội dung hấp dẫn. Suy ngẫm kĩ bạn nhất định có thể cảm nhận được sự tỉ mỉ khi xử lý các mối quan hệ xã hội của tác giả A Nại. Nó không chỉ mô tả niềm vui, nỗi buồn, "hỉ nộ ái ố" trong cuộc sống của năm cô gái trẻ tại thành phố Thượng Hải, mà còn tái hiện bức tranh chân thực về hiện thực cuộc sống của những người trẻ hiện nay, phản ánh những lựa chọn, sự bất lực, quyết tâm, niềm vui, nỗi buồn khi đối mặt với những khó khăn, tình yêu, tình bạn trong cuộc sống và công việc của những người trẻ hiện nay.

Nhiều người muốn trở thành một người giỏi giang như Andy, sống vui vẻ, tuỳ hứng như Khúc Tiểu Tiêu, nhưng hiện thực chỉ ra rằng chúng ta chỉ có thể sống giống như Khưu Oánh Oánh, Quan Sư Nhĩ, sau cùng bị cuộc sống gò ép như Phàn Thắng Mỹ. Chúng ta dường như có thể nhìn thấy hình bóng của chính mình trong bộ phim này, nhưng chúng ta không biết rằng sau cùng mình sẽ sống cuộc đời giống ai, nó giống như bức tranh thu nhỏ của cuộc sống.

"Hoan Lạc Tụng" chiếu hai phần, chúng ta cùng điểm qua những cảm nhận và kim chỉ nam về cuộc sống mà chúng ta học được sau khi xem bộ phim này:

➲ MỐI QUAN HỆ XÃ HỘI CỦA BẠN KHÔNG TỐT NHƯ BẠN VẪN TƯỞNG

Phàn Thắng Mỹ vật lộn với cuộc sống ở Thượng Hải trong nhiều năm. Cô làm công việc tuyển dụng nên quen biết rất nhiều người, bản thân cũng thường xuyên lang thang trong những buổi tụ tập, những người bạn có thể cùng đi uống rượu, tới quán bar không ít. Khi cô ấy tưởng rằng mối quan hệ bạn bè của mình vô cùng rộng lớn, bố cô bị xuất huyết não, phải nhập viện làm phẫu thuật và cần một số tiền lớn. Cô cố gắng gọi điện thoại cho những người bạn trước đây có vẻ rất thân thiết mượn tiền, gọi hết cuộc này đến cuộc khác nhưng kết quả chẳng ai thèm để ý đến cô.

Người từng gọi nhau là anh em cùng đi uống rượu, ăn cơm, ca hát, nhảy múa, vào lúc bạn cần sự giúp đỡ nhất cũng có thể biến mất tăm. Bạn tưởng rằng mình quen biết những người có máu mặt, họ có lẽ chẳng hề để tâm đến bạn, bạn đừng nên quá tin tưởng những người bạn chỉ biết rủ nhau ăn chơi nhảy múa. Có những người cố gắng kết bạn khắp nơi rồi tưởng rằng bản thân có mối quan hệ rộng lớn, nhân duyên vô cùng tốt, nhưng bạn bè quan trọng ở chất lượng không phải số lượng, quan trọng ở nhân cách không phải rộng lớn. Một nhóm bạn bè chẳng ra sao sẽ chỉ khiến bạn lãng phí thời gian và sức lực của bản thân.

➲ YÊU ĐƯƠNG CẦN CẨN TRỌNG, TÌM HIỂU THẬT KĨ ĐỐI PHƯƠNG

Khưu Oánh Oánh, một cô gái trẻ chưa trải sự đời phải lòng quản lý Bạch – một tên tệ bạc. Cô ấy vì yêu mà chết đi sống lại, nhưng kết quả kẻ tệ bạc Bạch kia chính là một cao thủ tình trường chỉ trêu đùa tình cảm các cô gái. Khưu Oánh Oánh sau khi bị đá, đau khổ không muốn sống. Sau này, gặp được Ưng Cần, một người thật thà có trách nhiệm, tưởng chừng tình yêu đích thực đã đến với cô gái này nhưng cuối cùng Ưng Cần là một kẻ bảo thủ, chê bai Khưu Oánh Oánh không phải "gái trinh".

Mỗi lần phải lòng một ai, Khưu Oánh Oánh cũng cảm thấy đối phương xứng đáng để mình hi sinh tất cả, nhưng cô ấy không biết rằng những cô gái không dè dặt sẽ không thể nào được đàn ông coi trọng. Những món đồ dễ dàng có được đều được xem là những thứ rẻ tiền. Trong tình yêu cũng cần cẩn trọng, phát triển từ từ không sao hết, quan trọng là phải tìm hiểu kĩ đối phương, ai cũng có khuyết điểm. Nhiều khi người bạn yêu là bóng hình tồn tại trong tưởng tượng của bạn, sau khi tiếp xúc bạn sẽ nhận ra những khuyết điểm của đối phương. Lúc này bạn cần đánh giá xem bản thân có thể chấp nhận anh ấy không, sau đó mới tiến đến bước tiếp theo, đừng đưa ra kết luận quá sớm. Nếu không khi nhận ra đối phương không phải mẫu hình mà mình tưởng tượng thì người tổn thương là chính bạn.

CÓ VĂN HOÁ SẼ CÀNG ĐƯỢC NGƯỜI KHÁC TÔN TRỌNG

Một xã hội văn minh luôn luôn coi trọng văn hoá. Cho dù Khúc Tiểu Tiêu là cô gái "ngậm thìa vàng" nhưng lúc đầu bác sĩ Triệu, một người học thức cao cũng không có thiện cảm với Khúc Tiểu Tiêu, một cô gái không có văn hoá. Andy là một học sinh tài năng xuất chúng, gặp phải vấn đề gì cũng bình tĩnh. Khi ở nhà Phàn Thắng Mỹ cô kịp nhìn ra mưu mô của bọn đòi nợ, lừa bịp thông qua kiến thức y học, cuối cùng giành được thắng lợi. Là người có tố chất văn hoá cao nên cô thường nhận được sự tôn trọng từ những chị em khác.

Cho dù hiện nay "chủ nghĩa đào mỏ" vô cùng thịnh hành nhưng nó tuyệt đối không phải trào lưu của xã hội, sự dư dả về vật chất không thể bù đắp được sự thiếu hụt về tinh thần. Loài người dù phát triển đến giai đoạn nào thì văn hoá cũng nhận được sự tôn sùng cao nhất. Trong xã hội hiện nay, những người giàu có đi đến đâu cũng được trải thảm hoa rực rỡ sắc màu, nhưng những người giàu có vẫn luôn yêu quý thậm chí sùng bái những người có tri thức, những người có văn hoá vẫn luôn là trụ cột của quốc gia.

Không có ai xem thường một người đọc nhiều sách vở, kiến thức uyên thâm. Đọc sách khiến con người toả ra khí chất văn hoá từ trong ra ngoài, và sự khác biệt giữa những người có văn hóa và những người không có văn hóa có thể được thể hiện trong cuộc trò chuyện.

➲ CÓ THỂ NHỜ NGƯỜI KHÁC GIÚP ĐỠ NHƯNG KHÔNG ĐƯỢC DỰA DẪM VÀO HỌ

Cả thanh xuân của Phàn Thắng Mỹ bị huỷ hoại bởi gia đình, anh trai chị dâu không nỗ lực, cả nhà sống dựa vào lương tháng hơn một vạn nhân dân tệ của cô, đã vậy còn không biết điều thậm chí cho rằng đó là điều dĩ nhiên. Bộ phim phản ánh hiện thực tồn tại trong nhiều gia đình trọng nam khinh nữ ở Trung Quốc, phụ nữ phải hi sinh cuộc sống của bản thân mình để cứu rỗi em trai hay anh trai. Những gia đình có quan niệm cổ hủ này dường như coi sự hi sinh của phụ nữ là điều dĩ nhiên.

Anh trai của Phàn Thắng Mỹ giống như "kí sinh trùng" liên luỵ cả gia đình, nhưng chỉ vì là anh em ruột thịt, anh ta trói buộc cuộc đời của Phàn Thắng Mỹ, sự thoả hiệp của Phàn Thắng Mỹ cũng góp phần khiến anh trai mình ngày càng lười nhác. Có một câu nói rằng, những kẻ đáng thương chắc chắn cũng có những điều đáng hận, những bi kịch trong cuộc sống của cô ấy cũng một phần đến từ việc cô ấy không quả quyết.

Năm chị em cùng sống trong một toà nhà, cho dù giàu nghèo khác biệt nhưng chỉ cần trong cuộc sống gặp phải những chuyện không vừa lòng, họ đều tin tưởng bản thân, khi cần giúp đỡ, họ sẵn lòng dang tay giúp đỡ, nhưng sự giúp đỡ chỉ là "kéo nhau lên" chứ không phải gánh vác thay người đó. Con người cần sự giúp đỡ của người khác nhưng tiền đề của điều đó là bạn đã cố gắng hết sức, hoàn

toàn dựa dẫm vào người khác sẽ khiến bạn trở thành sản phẩm đính kèm của họ, trở thành "kí sinh trùng" mà ai ai cũng ghét bỏ.

DÙ TRONG BẤT KÌ HOÀN CẢNH NÀO CŨNG PHẢI SỐNG TỐT

Thượng Hải rộng lớn, say đắm lòng người với sắc vàng mộng mơ đang mở ra hình ảnh con người muôn hình vạn trạng, ngắm nhìn ánh đèn lấp lánh trên những toà nhà chọc trời, những dàn xe sang, chắc chắn ai cũng sẽ lộ ra ánh mắt ngưỡng mộ. "Hoan Lạc Tụng" cho chúng ta thấy cuộc sống chất lượng của tầng lớp xã hội thượng lưu, Andy có được học vị cao, bước chân vào tầng lớp anh tài, trở thành quản lý cấp cao của doanh nghiệp nhờ sự phấn đấu của bản thân. Khúc Tiểu Tiêu là một cô gái nhà giàu nhưng vẫn cố gắng kinh doanh tốt công ty của mình, để bố của cô thấy và công nhận năng lực của cô.

Họ sống cuộc đời nhiều người khao khát nhưng chẳng thể có được. Là một người bình thường như bao người, chúng ta có thể chính là Khưu Oánh Oánh, gia đình bình thường, tính cách đơn thuần, năng lực không quá xuất chúng. Hoặc chúng ta có thể chính là Phàn Thắng Mỹ, nỗ lực làm việc, thăng chức lên giám đốc, tuổi không còn nhỏ nhưng tiền đồ vẫn mơ màng, bởi vì hoàn cảnh gia đình mà chẳng thể nào sống cuộc đời mình mong muốn. Chúng ta cũng có thể là Quan Sư Nhĩ, học hành giỏi giang, tính cách nhẹ nhàng, đứng trước ngưỡng cửa tương lai vẫn băn

khoăn do dự. Nhưng cho dù ở bất kì hoàn cảnh nào, họ vẫn cố gắng sống.

Xuất thân, ngoại hình, vận mệnh đều là những điều khó lòng thay đổi. Nỗ lực cũng chưa chắc sẽ giúp bạn có được thành công nhưng sống chân thành, ngày mai nhất định sẽ tốt hơn ngày hôm nay.

4

MÂU THUẪN VỚI NGƯỜI KHÁC CŨNG LÀ MỘT NĂNG LỰC

Bạn biết không, chỉ cần nhìn qua cũng có thể nhận ra ai là người dễ bị bắt nạt.

Giống như việc trên mặt có viết: "Tôi rất dễ bắt nạt, đến bắt nạt tôi đi!"

Khi bạn chịu thiệt thòi, ấm ức, bạn rất tức giận, rõ ràng trong lòng bạn đang chửi đối phương cả trăm nghìn lần nhưng bạn chẳng dám thể hiện ra bên ngoài, sợ nhìn thấy cảnh tượng bế tắc, sợ bản thân trở thành người bị mọi người ghét bỏ.

Sau khi mọi chuyện xảy ra, bạn hạ quyết tâm: lần sau nếu có chuyện như vậy, bạn nhất định phải phản bác trực diện, không thể để bản thân chịu đựng một cục tức, mỗi lần đều khổ sở nhưng không dám nói ra. Nhưng khi thật sự có lần sau, bạn vẫn không dám nói, trong lòng nghĩ rằng thêm một chuyện chẳng bằng bớt một chuyện, chuyện qua rồi thì thôi.

Hiếm lắm mới có lần có thể cổ vũ bản thân lấy hết dũng khí nói ra sự bất mãn của mình nhưng vì giọng nói không đủ lớn, không đủ kiên định, đối phương cũng nhẹ nhàng tìm lí do khác cho qua chuyện, còn bạn chỉ có thể âm thầm chịu đựng.

Vì vậy, bạn trở thành người không thích nói chuyện, không thích tranh giành, không muốn phản bác mà cách nhanh nhất để tránh những mâu thuẫn chính là giảm tương tác xã hội. Trong cộng đồng, tính cách của bạn khác biết, bạn chỉ có một mình, bạn tưởng rằng như vậy có thể đoạn tuyệt mối quan hệ với những người bắt nạt bạn cho đến khi bạn nghe thấy người khác nhận xét bạn là người cô độc, kì quái, u ám, thích lòng vòng, khó gần…

Bạn là người thật thà cũng rất lương thiện. Đây có lẽ là những nhận xét mà bạn hay nhận được nhất, bạn không muốn làm người khác buồn lòng, không muốn từ chối người khác, cũng không muốn khiến họ trở nên khó coi. Để làm được điều đó, bạn chấp nhận để bản thân chịu thiệt thòi, nhưng khổ nỗi bạn không muốn như vậy, cuối cùng bạn chỉ có thể ôm cục tức trong lòng.

Ban đầu chỉ là nghe theo những gì người khác nói, sau này họ hình thành ấn tượng rằng bạn là một người "dễ bắt nạt". Khi bạn nói không, rất có thể sẽ phải nhận những lời phê bình nghiêm khắc, lúc này có lẽ bạn sẽ than thở về sự bất công, tại sao có những người thích vạch lá tìm sâu nhưng vẫn được rất nhiều người tôn trọng ngưỡng mộ, bản thân mình suy nghĩ đơn giản chẳng làm hại ai nhưng đến sau cùng không chuyện gì được như ý.

Những người "tốt bụng" trong cuộc sống thường không được tôn trọng, bản tính con người thường thích mềm nắn rắn buông, "người lương thiện thì bị kẻ khác bắt nạt, ngựa

hiền lành nên mới bị con người cưỡi lên" quả thật vô cùng có lí. Bạn có thể lương thiện nhưng sự lương thiện của bạn cũng cần có chút sắc sảo.

Mười năm trước, nền giáo dục Trung Quốc vẫn dạy người dân nước mình trở thành một người lương thiện, làm sao có thể vui vẻ giúp đỡ người khác. Hiện tại tôi muốn nói rằng, thứ mà đa số chúng ta thiếu hụt không phải sự lương thiện mà là năng lực mâu thuẫn với người khác, năng lực từ chối người khác và dũng khí đối mặt với việc bị người khác ghét bỏ.

Bạn cần hiểu một tiền đề: Đừng dành cuộc đời của chúng ta để sống vì mong muốn nhận được sự thừa nhận của người khác, đáp ứng những kì vọng của người khác mà hãy cố gắng trở thành một phiên bản tốt nhất của chính mình. Trong quan niệm truyền thống, chúng ta luôn bị so sánh với những người xung quanh, so sánh bản thân với những "đứa trẻ con nhà người ta" tài giỏi hơn mình. Sự thất bại mỗi lần so sánh là gốc rễ của sự tự ti, cho dù bản thân nỗ lực ra sao cũng sẽ có những người xuất sắc hơn mình.

Nếu thẳng thắn lắng nghe trái tim mình, bạn nỗ lực làm việc, chăm chỉ học tập chỉ vì đáp ứng những kì vọng của người khác, trở thành con người tài giỏi trong ánh mắt nhiều người, vậy thì bạn đang sống cho người khác thay vì sống cho chính mình? Bạn chỉ đang khiến cuộc đời mình ngày càng mệt mỏi sau mỗi lần so sánh bản thân với người khác mà thôi.

Khi nhìn lại cuộc đời mình, bạn nên nghĩ đến việc: đáp ứng kì vọng của người khác chỉ khiến cuộc đời giá trị mà ngắn ngủi của bản thân chịu nhiều thiệt thòi, sinh mạng mà bản thân trân trọng tại sao phải sống vì người khác?

Khi chịu thiệt thòi, hãy thẳng thắn nói ra những bất mãn của bản thân, kết quả tệ nhất cũng chỉ là bị người khác ghét bỏ. Bị ghét bỏ có làm sao đâu? Cùng lắm thì đoạn tuyệt mối quan hệ, một người yêu thương bản thân mình sao có thể để bản thân mình chịu ấm ức chứ?

Bạn phải biết rằng, chi phí cho việc thay đổi một người rất cao, khi gặp một người không hợp với mình thì tôn trọng lẫn nhau là cách hiệu quả nhất, nói ra suy nghĩ của mình ngay lập tức có thể giảm bớt những tổn hại, đề phòng việc đối phương tổn thương bạn.

Bạn không muốn thay đổi vì trong lòng không muốn thay đổi trạng thái hiện thời. Cho dù bạn có nhiều điều không hài lòng với cuộc sống hiện tại nhưng không thay đổi sẽ khiến bạn cảm nhận được sự thoải mái sau khi trốn chạy. Nếu bạn là một người "tốt bụng" chịu đựng những bất công, thì những sự bất hạnh này thật ra đều là kết quả của việc bạn không bằng lòng thay đổi.

Bạn không coi trọng bản thân mình, người khác cũng sẽ không coi trọng bạn.

Vì không có dũng khí đối diện với cuộc sống nhưng bạn phải biết rằng, quá trình có được tự do cũng cần một chút

đau khổ, cần sàng lọc bạn bè xung quanh, cần cải thiện và rèn luyện bản thân, như vậy bạn mới có thể trở thành dáng vẻ mình hằng mong muốn bấy lâu.

Mỗi người đều có những giá trị riêng. Nếu bạn lựa chọn từ bỏ bản thân, làm theo người khác, lựa chọn thiệt thòi để làm hài lòng mọi người xung quanh, thì chính bạn đã cho người khác quyền làm tổn thương mình. Bạn sẽ sống cả đời trong việc làm hài lòng và nhường nhịn người khác.

Không ai có thể khiến tất cả mọi người yêu thích mình, muốn có được sự tôn trọng, bạn phải có chút tính cách riêng trong sự lương thiện ấy. Tính cách riêng ấy là tín hiệu tự bảo vệ bản thân, khi người khác nhận được tín hiệu này sẽ tự giác giảm sự tuỳ ý của họ nhưng nếu bạn không đưa ra tín hiệu gì, người khác không biết giới hạn của bạn ở đâu nên càng được nước lấn tới.

Tranh chấp với người khác cũng là một loại năng lực, cần đối diện với nỗi sợ của bản thân, luyện tập không ngừng. Đây là cơ chế bảo vệ bản thân hợp lý nhất, đừng cố gắng có được sự yêu quý của người khác bằng việc làm hài lòng và nhường nhịn. Giá trị của một người không thể hiện qua sự tự ti. Điều người khác yêu quý chúng ta sẽ luôn luôn là sự tự tin, một chút kiêu ngạo và lòng dũng cảm trong con người chúng ta.

5

THUẬT ĐỌC TÂM: KỸ NĂNG TÂM LÝ HỌC THỰC TẾ TRONG GIAO TIẾP HẰNG NGÀY

HIỆU ỨNG THIÊN KIẾN[1]

Hiệu ứng thiên kiến hay còn gọi là hiệu ứng ấn tượng đầu tiên. Trong giao tiếp, ấn tượng đầu tiên mà hai bên hình thành cho nhau có ảnh hưởng vô cùng sâu sắc đến mối quan hệ của họ sau này. Cho dù ấn tượng đầu tiên không thể phản ánh toàn bộ tình hình thực tế của một người, nhưng trong kí ức của chúng ta đó là dấu ấn sâu đậm nhất. Tâm lý học nghiên cứu phát hiện, tiếp xúc với một người 45 giây sẽ có thể sản sinh ấn tượng đầu tiên cũng có nghĩa, thiện cảm giữa con người với con người thật sự bắt đầu từ "nhan sắc". Chúng ta thường đánh giá nội tại giáo dưỡng của người khác thông qua tuổi tác, ngoại hình, cách ăn mặc, hành động, khí chất, biểu cảm của họ.

Trong cuộc sống, có rất nhiều tình huống sử dụng hiệu ứng này, ví dụ "ra oai phủ đầu", "quan mới lên chức, làm một hai việc tỏ rõ tài năng". Khi con người tham gia phỏng vấn, hẹn hò, tụ họp đều cần để lại cho người khác ấn tượng

1. Còn gọi là "Tác động đầu tiên" chỉ con người rất dễ căn cứ vào ấn tượng ban đầu để đưa ra quyết định và phán đoán về một người nào đó.

tốt. Ở Chúng ta nên để tâm chút ít, đặc biệt là ở hình thức bên ngoài, cần trang điểm lịch sự thời trang, ngôn ngữ hành động phải thoải mái, hào sảng, vậy mới có thể để lại thiện cảm lâu dài.

HIỆU ỨNG BƯỚC LÊN BẬC THỀM

Trước đó chúng ta từng đề cập đến một câu nói của nhà văn Lỗ Tấn: "Căn phòng này quá âm u, cần phải có một cái cửa sổ ở đây, mọi người nhất định không đồng ý. Nhưng nếu bạn có ý định dỡ mái nhà lắp cửa sổ, mọi người sẽ điều chỉnh lại mọi thứ, đồng ý cho bạn lắp cửa sổ."

Điều này thể hiện hiệu ứng bước lên bậc thềm trong tâm lý học, một người khi chấp nhận những việc nhỏ nhất thì có thể sẽ chấp nhận những yêu cầu lớn hơn.

Ví dụ, bạn muốn mượn bạn bè 1000 tệ nhưng lo sợ người bạn này từ chối, nên đã mượn anh ta 100 tệ, lúc này người bạn ấy thường sẽ không từ chối, cách ngày sau trả lại 100 tệ cho anh ta, sau đó mượn anh ta 1000 tệ, lúc này anh ta rất có khả năng sẽ cho bạn mượn.

Điều này trái ngược với điều Lỗ Tấn nói phía trên nhưng đạo lý cơ bản thống nhất, anh ta đưa ra yêu cầu lớn hơn trước, sau đó giả vờ thoả hiệp, hạ thấp yêu cầu, lúc này thường sẽ không có ai từ chối cả.

HIỆU ỨNG NHO CHUA

Hiệu ứng quả nho chua bắt nguồn từ câu chuyện "Con cáo và chùm nho" trong Ngụ ngôn Ê-đốp. Con cáo vốn rất muốn ăn chùm nho, nhưng nhảy thế nào cũng không với tới chùm nho, vì vậy nó đành an ủi bản thân rằng chùm nho rất chua.

Trong cuốn sách "Hiệu ứng nho chua" có đề cập đến rằng, dù chúng ta khinh thường việc suy đoán ác ý về người khác nhưng chúng ta cũng không bao giờ nhẹ nhàng với sự ác ý của người khác. Trong cuộc sống có rất nhiều người không mong chờ người khác sống tốt hơn mình, một khi thấy người khác sống tốt hơn sẽ sinh ra tâm lý ghen tỵ, tìm đủ mọi cách để vu khống lẫn nhau. Bề ngoài họ có vẻ là một người hoà nhã, hiền lành nhưng thật ra lòng dạ thâm sâu. Tránh xa kiểu người này càng sớm càng tốt.

HIỆU ỨNG FRANKLIN

Hiệu ứng Franklin chỉ ra rằng, cách tốt nhất khiến người khác thích bạn không phải là giúp đỡ họ mà là để họ giúp đỡ mình.

Một lòng hi sinh không hẳn có thể nhận về hồi đáp, nhưng dẫn lối để người khác hi sinh vì mình sẽ có hiệu quả hơn.

Trong cuộc sống, chúng ta dễ dàng nhận ra rằng, những mối quan hệ tốt đều được sinh ra từ những lần giúp đỡ

nhau. Sợ làm phiền người khác không phải một thói quen tốt, giao tình giữa người với người trở nên sâu đậm sau mỗi lần giúp đỡ nhau. Nếu bạn muốn xây dựng mối quan hệ tốt với một người, hãy thử nhờ anh ta giúp bạn, điều này sẽ khiến anh ta cảm nhận được sự thừa nhận của bạn, từ đó khiến mối quan hệ hai người gần gũi hơn.

➲ NĂNG LỰC ĐỒNG CẢM

Năng lực đồng cảm là năng lực thấu hiểu cảm xúc của người khác, suy nghĩ cho họ, cũng chính là việc đặt mình vào hoàn cảnh của người khác mà chúng ta thường đề cập đến. Bởi vì năng lực đồng cảm của mỗi người khác nhau, năng lực đồng cảm mạnh mẽ được xem như một trong năng lực quan trọng trong giao tiếp hiện nay.

Năng lực đồng cảm có thể mang đến cho con người trí tuệ và khả năng quan sát, có thể cảm nhận nội tâm và suy nghĩ của người khác. Những người năng lực đồng cảm kém thường không nhạy cảm với nỗi đau của người khác, thiếu sự đồng cảm, đối nhân xử thế cũng rất ích kỉ.

Tôi có một mẹo nhỏ để kiểm tra năng lực đồng cảm, tuy không hoàn toàn khoa học, nhưng cũng có ý nghĩa tham khảo nhất định. Khi bạn và một người cùng đi xem phim, người khác cảm động rơi lệ với những tình tiết trong phim nhưng anh ấy bình thản như không, có thể năng lực đồng cảm của anh ta chưa cao.

HIỆU ỨNG HÀO QUANG

Hiệu ứng hào quang là hiệu ứng lan toả mà chúng ta thường đề cập, về bản chất nó là sự thiên lệch trong việc khái quát hóa nhận thức của người khác. Ví dụ, đối diện với một người vô cùng đẹp trai, ăn mặc sang trọng, suy nghĩ của bạn cũng vô thức cho rằng anh ta vô cùng xuất sắc, đồng thời bạn cũng đồng tình những quan điểm anh ta đưa ra. Ngược lại, gặp mặt một người dáng vẻ bình thường, không chú trọng ăn mặc, bạn sẽ thấy anh ta không vừa mắt, phủ nhận toàn bộ quan điểm của anh ta.

Đây cũng là nguyên nhân tại sao những người theo đuổi thần tượng lại say đắm thần tượng đến vậy. Trong cuộc sống, cũng có nhiều ví dụ về hiệu ứng hào quang, ví dụ "người tình trong mắt hoá Tây Thi", "yêu nhau yêu cả đường đi lối về", thích một người sẽ thích mọi thứ thuộc về họ, ghét một người sẽ ghét tất cả những gì họ làm mà không có lí do.

ĐỊNH KIẾN RẬP KHUÔN

Định kiến xã hội là điều yêu thích của những kẻ lười, bởi vì họ quen với việc đơn giản hoá những vấn đề phức tạp, gắn mác cho những sự việc xung quanh. Một khi sự việc được gắn mác thì đều có thể phân loại, tư duy lí trí sẽ dừng lại ở đó. Ví dụ, những quan niệm thường gặp như: "khu vực đen", "phân biệt chủng tộc", "trọng nam khinh

nữ"... đều là nguồn gốc của tất cả những định kiến, cũng là đặc điểm tâm lý hẹp hòi.

Cuốn sách "Looking Out, Looking In" của tác giả Ronald Adler cho rằng, loại bỏ việc phân loại người khác, thử xem họ như những cá thể độc lập thay vì là một thành viên trong quần thể mà bạn cho rằng có chung một số đặc điểm.

HIỆU ỨNG LẪN LỘN KÍCH THÍCH

Hiệu ứng lẫn lộn kích thích vô cùng thú vị, nó chỉ đến việc bạn đi trên cầu treo, sợ hãi toàn thân run rẩy, tim đập thình thịch, lúc này nếu bạn vô tình gặp một người, não bộ của bạn sẽ kết nối trái tim người này, cho rằng chính đối phương khiến tim bạn đập nhanh hơn, và bạn sẽ phải lòng người ấy.

Hiệu ứng này nói cho chúng ta biết, khi cùng nhau làm những việc khiến tim đập nhanh có thể gia tăng tình cảm đôi bên. Nếu bạn muốn theo đuổi một người hoặc muốn hâm nóng tình cảm, hãy đưa anh ta đến những nơi xa lạ tìm kiếm cảm giác kích thích, ví dụ xem phim kinh dị, ngồi tàu lượn siêu tốc, nhảy bungee, nhảy dù, lặn...

HIỆU ỨNG MATTHEW

"Định luật 80/20" nói với chúng ta rằng, 20% số người trên trái đất đang nắm giữ khoảng 80% tài nguyên, hiệu ứng Matthew cũng nói với chúng ta rằng, người mạnh sẽ

càng mạnh, người yếu sẽ càng yếu, người giàu càng giàu, người nghèo càng nghèo.

Hiện tượng này được nhà khoa học người Mỹ, Robert Morton đưa ra vào năm 1986: So với những nhà nghiên cứu vô danh kia, các nhà khoa học nổi tiếng sẽ có được uy tín hơn. Cho dù cùng nhau hoàn thành một dự án, nhưng tiếng tăm cuối cùng vẫn dành cho những nhà khoa học có danh tiếng.

Trong giao tiếp hằng ngày, một người có sức hút cá nhân mạnh mẽ sẽ có nhiều bạn bè hơn, thông qua những người bạn đó quen biết nhiều người hơn, mở rộng mối quan hệ xã hội. Điều chúng ta cần làm là nâng cao sức hút và giá trị bản thân, thu hút nhiều mối quan hệ hơn thay vì tâng bốc và xu nịnh lấy lòng người khác.

➲ QUY TẮC ĐỈNH KẾT

Quy tắc đỉnh kết chỉ đến việc, nếu đỉnh điểm và kết thúc của một trải nghiệm dễ chịu thì trải nghiệm đó sẽ dễ chịu; ngược lại, nếu đỉnh điểm và kết thúc gây khó chịu thì toàn bộ quá trình sẽ khiến người ta khó chịu.

Khi bạn ăn ở nhà hàng, đồ ăn ở đó có thể không ngon, nhưng sau khi ăn, sếp tặng bạn một đĩa hoa quả và đồ tráng miệng khiến bạn ấn tượng sâu sắc, có thiện cảm với quán ăn.

Khi đi chơi với bạn bè, quá trình có thể khiến người ta mệt mỏi nhưng khi về đến nhà, bạn bè hỏi thăm đôi câu: "Về đến nhà chưa?" sẽ khiến bạn cảm nhận được sự tận tình của đối phương.

"Một kết thúc tốt đẹp tương đương với thành công một nửa".

Khi tổ chức hoạt động, cho dù quá trình chẳng ra sao nhưng khi kết thúc vẫn vui vẻ cũng có thể khiến mọi người đánh giá cao hoạt động này; nhưng nếu kết thúc không vui vẻ gì, có lẽ người khác sẽ chẳng bao giờ quay lại hoạt động bạn tổ chức.

➲ PHƠI BÀY BẢN THÂN

Nếu bạn muốn mối quan hệ của mình và người khác gần gũi hơn, nâng cao sự tín nhiệm của họ, bạn có thể kể cho họ một số bí mật hay câu chuyện gia đình bạn. Khi bạn chủ động kể những chuyện cá nhân của mình cho người khác, bạn đang dùng cách phơi bày bản thân để nói với họ rằng: "Tôi tin tưởng bạn, vì vậy mới nói bí mật của mình cho bạn".

Lúc này đối phương sẽ dần tin tưởng bạn, cũng sẽ kể cho bạn một bí mật của họ, trao đổi bí mật là biểu hiện của việc tín nhiệm nhau trong giao tiếp, lúc này mối quan hệ giữa hai bạn sẽ nhanh chóng gần gũi hơn.

NGUYÊN TẮC ĐÁNH GIÁ CAO

So với việc đưa lời khuyên cho người khác, đánh giá cao người khác luôn đạt được hiệu quả mà bạn kì vọng. Khi bạn muốn một người thay đổi, khuyên nhủ hay giảng giải cho anh ấy không thể thật sự thay đổi suy nghĩ của anh ấy, thậm chí khiến anh ấy ghét bạn.

Lúc này bạn cần khen ngợi anh ấy, đồng thời cổ vũ anh ấy làm theo cách này sẽ tốt hơn. Việc nhận được sự khen ngợi sẽ khiến anh ta vô cùng vui vẻ, sử dụng cách tán thưởng để đưa ra yêu cầu sẽ khiến đối phương dễ tiếp nhận hơn.

Ví dụ, khi trẻ con chơi máy tính quá lâu, thời gian học quá ít, việc bạn phê bình có thể khiến con trẻ ghét học thậm chí nổi loạn, bạn có thể nói như sau: "Con yêu, dạo này cô giáo khen con tiến bộ rất nhiều, sau này vẫn phải tích cực thể hiện. Hôm nay chăm chỉ hoàn thiện bài tập mẹ sẽ thưởng cho con chơi máy tính thêm nửa tiếng, có được không?"

Lúc này, những đứa trẻ được khen ngợi sẽ nở một nụ cười vui vẻ, dĩ nhiên sẽ chấp nhận đề nghị của bạn.

HIỆU ỨNG XẤU MẶT

Những người bình thường phạm lỗi thường không được người khác tôn trọng, những người tài giỏi phạm chút lỗi lầm thì ngược lại, khuyết điểm không che lấp được ưu điểm, mà còn khiến họ gần gũi những người xung quanh,

từ đó nhận được thiện cảm của người khác thậm chí trở thành điểm cộng.

Có người quen xây dựng hình tượng bản thân, luôn thể hiện mình giỏi hơn người khác, cố ý tạo ra khoảng cách lớn với những người xung quanh. Những người này tưởng chừng xuất sắc nhưng không được người khác yêu quý. Những người xuất chúng thật sự thường tự chế nhạo bản thân, thể hiện một số khuyết điểm và thiếu sót của mình, như vậy mới có thể khiến mọi người cảm nhận được sự chân thực của anh ta.

➲ HIỆU ỨNG GẤU TRẮNG

Kể cho bạn một thực nghiệm vô cùng thú vị: Khi xem đến đây, nói với bản thân mình: "Đừng đi xem gấu trắng".

Lúc này, ngoại hình của "gấu trắng" liệu có đang xuất hiện trong não bạn?

Thực nghiệm chỉ ra rằng, cho dù người khác hay chính bạn nói với mình "đừng xem gấu trắng", gấu trắng vẫn sẽ tự động xuất hiện trong bộ não của bạn.

Bạn thực sự muốn quên đi một người thì đừng hận anh ta, vì khi nghe thấy tiếng hận, người đó sẽ xuất hiện trong não bộ của bạn. Lúc này bạn sẽ mãi mãi không quên được anh ta.

Càng muốn quên đi một người càng nhớ người đó, chi bằng hãy thuận theo tự nhiên, để họ trở thành những vị khách qua đường vội vã.

LÍ LUẬN YÊU CẦU

Nhà tâm lý học Maslow đã đưa ra thuyết thứ bậc nhu cầu từ góc độ động cơ của con người, và chia nhu cầu của con người thành bảy cấp độ, từ thấp đến cao bao gồm: nhu cầu sinh lý, nhu cầu an toàn, nhu cầu được thuộc về và yêu thương, nhu cầu được tôn trọng, nhu cầu nhận thức và hiểu biết, nhu cầu thẩm mỹ và nhu cầu tự khẳng định mình. Trong số đó, bốn nhu cầu đầu tiên là nhu cầu thiết yếu và ba nhu cầu cuối cùng là nhu cầu nâng cao.

Thông thường, nhu cầu của con người được thoả mãn dần dần từ cấp thấp đến cấp cao và phát triển đi lên nhưng nó không cố định, một người sẽ có nhiều loại nhu cầu và trong cùng một thời điểm luôn có một nhu cầu chiếm ưu thế, thoả mãn nhu cầu cao rồi vẫn sẽ tồn tại những nhu cầu thấp.

Cả nhu cầu cấp cao và nhu cầu cấp thấp đều không thể được thỏa mãn hoàn toàn. Khi một người thiếu quá mức một nhu cầu nào đó trong những năm đầu đời sẽ dẫn đến việc họ theo đuổi nhu cầu đó một cách mạnh mẽ khi trưởng thành. Chẳng hạn, việc không đáp ứng được nhu cầu an toàn và nơi ở thời thơ ấu sẽ dẫn đến tình trạng thiếu tình yêu và sự bất an trong nhân cách lúc trưởng thành, khiến anh ta tìm kiếm cảm giác phụ thuộc còn thiếu trong nhiều năm sau này.

PHẦN IV

XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN, TRỞ THÀNH NGƯỜI KHÔNG THỂ THIẾU



❶

XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN MỘT CÁCH HIỆU QUẢ

➲ TRUYỀN MIỆNG LÀ MỘT TẤM DANH THIẾP

Peters, một nhà khoa học về quản lý người Mỹ đã nói: "Quy luật sống còn trong thế kỷ 21 là xây dựng thương hiệu cá nhân".

Nếu bạn vận hành một sản phẩm, bạn chỉ muốn tối đa hóa lợi ích, không ngừng giảm chi phí đầu vào và tăng

giá sản phẩm, tưởng chừng bạn có thể thu được nhiều lợi nhuận hơn nhưng trên thực tế, sản phẩm này không có tính cạnh tranh. Những người giỏi kinh doanh biết cách quản lý truyền miệng, và những sản phẩm có hiệu ứng truyền miệng tốt có thể thu hút nhiều khách hàng hơn, dần dần tạo thành một "thương hiệu". Trong cuộc sống hằng ngày, hầu hết người tiêu dùng của chúng tôi không hiểu quá sâu về sản xuất và ưu – nhược điểm của mỗi sản phẩm. Họ thường sử dụng nhãn dán của thương hiệu để đánh giá giá trị của sản phẩm, ngay cả khi có thể xuất hiện "thương hiệu cao cấp", mọi người cũng sẽ chọn những sản phẩm được công chúng công nhận. Sau tất cả, tôi tin rằng thương hiệu có thể giảm chi phí thời gian, và cải thiện hiệu quả lựa chọn của chúng ta.

Chúng tôi sử dụng tư duy sản phẩm để tạo ảnh hưởng cá nhân. Trong thời đại nhịp sống hối hả, giao tiếp giữa con người với nhau cũng trở nên rời rạc, chi phí để tìm hiểu kĩ một người quá cao, vì vậy con người quen với việc gán mác cho nhau. Cách này tuy sẽ để lại những ấn tượng rập khuôn nhưng thật sự có thể ảnh hưởng đến ấn tượng đầu tiên của mọi người, có thể cung cấp một số thông tin cho người khác, giúp họ phán đoán xem mình có cần tiếp tục tìm hiểu sâu hơn không.

Tôi từng nghe được một câu nói khiến tôi vô cùng ấn tượng: "Bạn phải cố gắng khiến mỗi người gặp bạn đều trở thành người quảng bá cho bạn." Vậy làm thế nào mới

có thể thực hiện được điều này? Tôi đã đọc rất nhiều sách cũng gặp rất nhiều người có sức hút và phát hiện ra, những nghệ thuật nói chuyện được đúc kết trong những cuốn sách, kĩ thuật được cố tình tạo ra để thực hiện điều này đều vô cùng giả tạo. Ngoài việc biến cuộc sống của bạn trở nên mệt mỏi dường như chẳng có giá trị nào khác. Những người có sức hút và tiếng tăm truyền miệng thực sự tốt, khi nói chuyện với người khác đều thể hiện sự chân thành từ trong trái tim.

Tôi biết những điều mình đang nói có vẻ rất sáo rỗng, nhưng con người là động vật có trí tuệ, sự chân thành của bạn không cần được tán dương cũng có thể chạm đến trái tim người khác, sự giả dối của bạn cho dù có cố gắng che đậy cũng có người nhìn ra.

Có người nói năng hùng hồn nhưng không thật sự chân thành, có người thật thà lắp bắp nhưng lúc quan trọng nhất có thể giúp đỡ bạn. Những nghệ thuật nói chuyện giả dối chỉ là những lời nguy biện. Trước mặt những người biết nhìn người, một người thật sự muốn có được tiếng tăm truyền miệng tốt, đầu tiên phải có nhân cách và giáo dục tốt.

Tự khen bản thân sẽ khó lòng khiến người khác tin tưởng, con người luôn tin tưởng những lời nói sau lưng, nếu có người khen bạn khi bạn không có mặt, đó mới là tiếng tăm truyền miệng tốt. Khi tiếng tăm tốt, bạn có thể tập trung các nguồn lực và sự tín nhiệm. Trong công việc, bạn không cần sơ yếu lí lịch, bạn không cần dành nhiều

thời gian tìm việc, các công ty săn người vẫn sẽ tìm đến bạn. Thị trường mai mối cũng sẽ giới thiệu cho bạn một nửa kia tuyệt vời. Khi bạn phạm lỗi, mọi người cũng sẽ bao dung với bạn nhiều hơn. Có thể thấy, tiếng tăm tốt chính là tấm danh thiếp của riêng mỗi người mang đến những bất ngờ trong cuộc đời chúng ta.

Trong cuộc sống, chúng ta thường nghe thấy nhiều tính từ gần gũi như: trung thực, thật thà, chân thành, lương thiện, tháo vát, lười biếng, lươn lẹo, bủn xỉn, hào phóng, giả tạo, phù phiếm…

Nếu gắn lên mình những nhãn dán đó, bạn nghĩ tính từ nào phù hợp với mình? Và bạn có biết từ khoá về bạn trong suy nghĩ của người khác không?

TÌM THẤY ĐỊNH VỊ ƯU THẾ CỦA BẢN THÂN

Bạn hiểu ưu điểm của bản thân không? Tôi đã từng làm một thực nghiệm như thế này, tôi để vài người bạn viết lên giấy mười ưu điểm và nhược điểm của bản thân. Yêu cầu họ cố gắng sắp xếp dựa theo mức độ quan trọng, sau đó yêu cầu họ viết ưu nhược điểm của đối phương. Kết quả phát hiện ra rằng, họ thường dùng những từ ngữ tương đối khái quát để đánh giá ưu khuyết điểm của bản thân, nhưng khi đánh giá người khác họ dùng những từ ngữ cụ thể hơn.

Khi thấy người khác viết ra ưu khuyết điểm của mình, chúng ta đều cảm thấy không thoải mái vì viết quá chân

thật, những ngôn từ chân thật từ tận đáy lòng luôn thể hiện những phương diện mà bản thân đang trốn tránh trong cuộc sống hằng ngày.

Có thể nói, nhiều người khó có thể thật sự thấu hiểu mình, muốn nhận thức rõ hơn về bản thân mình cần có năng lực suy ngẫm. Để làm được điều này cần xây dựng chiếc kính hai mặt trong não bộ, một mặt thực hiện nhiều lần hành động của bản thân, một mặt tự đánh giá và cân nhắc về hành động được tái hiện lại.

Học cách nhìn lại cũng là một năng lực, đồng thời đó không phải năng lực mà ai cũng có được. Chỉ có những người không ngừng nhìn lại nội tâm sâu thẳm trong lòng mới có thể thật sự biết được bản thân muốn gì, chờ đợi điều gì. Mỗi người đều là cá thể độc lập, có những khí chất khác biệt, những điều này tạo nên ấn tượng trong mắt người khác. Khi bạn bắt đầu nhìn lại những động cơ và nhu cầu của bản thân, đồng thời dần dần thấu hiểu bản thân trong ánh mắt người khác, bạn mới có thể định vị "thương hiệu cá nhân" của mình.

Có một số người cảm nhận tốt về bản thân mình nhưng nhiều người cho rằng là kẻ khéo miệng, chuyên dùng thủ đoạn. Không ai nói cho họ những thông tin tiêu cực, cũng không ai kể cho họ nội dung mà mọi người đang bàn tán. Vì vậy, muốn thấu hiểu hình ảnh của bản thân trong mắt người khác thật sự không dễ dàng. Nếu có thể cùng nhau chơi một số trò rồi vui vẻ thoải mái đưa ra ưu khuyết điểm của đối phương có lẽ sẽ tốt hơn.

Điều chỉnh lại bản thân dựa trên những nhận thức rõ về ưu điểm và thiếu sót, không mong mỏi trở thành người được người khác ngưỡng mộ, bởi vì tính cách, khí chất của mỗi người thường cố định, bạn chỉ cần sống là chính mình.

Điều con người có thể làm là tăng cường điểm mạnh của bản thân, ví dụ, nếu bạn là người nhạy cảm, hướng nội, bạn không cần biến bản thân trở thành người nhanh nhẹn, hoạt bát, chỉ cần phát huy ưu điểm hướng nội của mình, chọn lọc bạn bè, tìm hiểu sâu, đối xử chân thành, làm những công việc mà mối quan hệ xã hội ở đó đơn giản, như vậy bạn vẫn có thể sống một cuộc đời giàu sang.

HÃY ĐỂ NGƯỜI KHÁC BIẾT VÀ CÔNG NHẬN GIÁ TRỊ CỦA BẠN

Có được lập trường và sự tự tin vững vàng. Cho dù trong cuộc sống và giao tiếp, chúng ta đều muốn có được sự thừa nhận của người khác, nhưng đừng khiến giá trị bản thân chỉ được xây dựng trên sự thừa nhận của người khác, nếu không cuộc sống của chúng ta sẽ bị chi phối bởi họ, trở thành vật đính kèm trong hệ thống giá trị của người khác. Cách làm này được dùng để đáp ứng kì vọng của người khác, giúp bạn nhận được sự tôn trọng của họ. Nhưng bạn càng muốn đáp ứng yêu cầu của người khác, địa vị của bạn sẽ ngày càng thấp đi, sớm muộn bạn cũng sẽ bị coi thường.

Một người có được lập trường vững vàng và luôn tự tin sẽ khiến người khác cảm nhận được sự kiên định. Anh ta sẽ không chạy theo số đông hay nghe theo người khác.

Đối với nhận thức về sự vật xung quanh anh ta có logic của riêng mình; khí chất này có thể mang đến cảm giác ổn định và an toàn cho những người xung quanh.

Một biểu hiện của sự tự tin chính là lập trường kiên định, cảm xúc ổn định, cảm nhận mạnh mẽ về giá trị cá nhân. Cảm xúc này sẽ lan toả đến những người xung quanh. Bạn có thể cảm thấy thoải mái tự do khi giao tiếp với những người xung quanh. Cảm xúc ổn định cũng khiến người bên cạnh cảm nhận được giá trị và sự tự tin của bạn.

Mục tiêu rõ ràng và nhận thức giá trị của bản thân. Trong các nền tảng mạng xã hội, có rất nhiều trạng thái giống nhau: một người nặng 125kg giảm cân thành công nhờ tập gym, trở thành anh chàng đẹp trai 70kg. Lúc này, ấn tượng của bạn về người này là sự kỉ luật, kiên định và đáng tin tưởng.

Điều con người sợ nhất là không có mục tiêu, sống vô tri vô giác. Sự sa đoạ này khiến bạn lo lắng, khi giao tiếp với những người xung quanh, bạn sẽ lan toả nỗi lo này cho nhiều người.

Theo lí luận thuyết nhu cầu Maslow, nhu cầu cao nhất của con người là nhận thức giá trị bản thân, sau đó là nhu cầu thẩm mĩ, sự tôn trọng, tình yêu và an toàn. Nói cách khác, một người nỗ lực theo đuổi mục tiêu, nhận thức giá trị bản thân mình sẽ dễ dàng được người khác tôn trọng và yêu thương, đây là tác dụng tương hỗ.

Tôi chưa từng nói về học thuyết thành công, bởi vì thành công không phải tiêu chuẩn duy nhất để đánh giá một người. Trong hành trình tranh đấu với sự sa đọa, chỉ khi chiến thắng bản thân hết lần này đến lần khác, chúng ta mới có thể tìm thấy cảm giác hạnh phúc tròn đầy, được người khác công nhận giá trị của mình chỉ là cảm giác thứ yếu.

Con người cần phải nỗ lực, thứ nhất vì mục tiêu đánh bại những nỗi lo trong lòng, nhận thức giá trị bản thân, cải thiện môi trường sống của những người ta yêu quý sau đó mới là được người khác nhìn nhận bằng con mắt khác.

Nghiên cứu một kĩ năng cá nhân. Khi nhắc đến Beethoven, điều đầu tiên bạn nghĩ đến là âm nhạc, nhắc đến Van Gogh điều đầu tiên bạn nhớ đến là hội hoạ. Vậy khi nhắc đến bạn, điều đầu tiên người khác nghĩ đến là gì?

Con người không cần bị người khác dồn nén gán nhãn mác nhưng con người cần những cái mác ấy. Não bộ giống như mạng lưới nhận thức được tạo thành bởi sơ đồ tư duy, trọng tâm của sơ đồ tư duy này là trích xuất từ khoá quan trọng. Phương pháp nhận thức này nhanh và đơn giản. Khi bạn gặp một người điều đầu tiên cần làm là tìm ra một chiếc mác cấu thành từ khoá, sau đó mới bổ sung thông tin toàn diện chiếc mác đó.

Trên đời này được mấy người giỏi đồng đều, tìm được chuyện mình thích nhất, giỏi nhất, phát huy nó hoàn hảo nhất chính là biểu hiện giá trị cốt lõi nhất của bạn.

Ví dụ, bạn là một nhà thiết kế nội thất lâu năm, khi bạn bè thân thiết mua nhà muốn trang trí, nhìn thấy bản thiết kế nghĩ đến thợ thiết kế nội thất nhất định sẽ nhớ đến bạn. Họ có thể sẽ gọi điện cho bạn, nhờ bạn giúp đỡ thiết kế. Tương tự, trong cùng một mạng lưới quan hệ bạn bè, nếu có người mua nhà mới, bạn của bạn sẽ giới thiệu bạn với họ, như vậy bạn có thể thông qua các mối quan hệ có được nguồn đơn hàng liên tục.

Tiền đề của điều này chính là khai thác những kĩ năng cốt lõi của bạn, nghiên cứu sâu, trở thành chuyên gia trong ngành, kết nối bản thân với sở trường nổi bật, thiết kế cho mình một tấm danh thiếp ngắn gọn nhưng hiệu quả trong việc truyền tin mà mỗi khi nhắc đến từ này mọi người sẽ nghĩ đến bạn. Bạn có thể hiện thực hóa giá trị của bản thân qua mỗi lần truyền miệng.

2

LÀM SAO MỚI CÓ THỂ CÓ ĐƯỢC SỰ TÍN NHIỆM CỦA NGƯỜI KHÁC?

Cái chết của người da đen Floyd ở Mỹ đã vạch trần cuộc khủng hoảng phân biệt chủng tộc và lòng tin trong xã hội Mỹ. CNN đưa tin về một cuộc thăm dò cho thấy: chỉ có 36% người da đen ở Mỹ cho biết cảnh sát đáng tin cậy, trong khi đó 77% người da trắng cho rằng cảnh sát ở Mỹ đáng tin cậy.

Một chủng tộc mất đi niềm tin vào một chủng tộc khác là một thảm hoạ với loài người, bản chất phía sau khủng hoảng niềm tin chính là ấn tượng khuôn mẫu do một hành vi cụ thể gây ra.Ví dụ, tỷ lệ phạm tội của người da đen ở Mỹ luôn cao hơn người da trắng, đa số cảnh sát đối xử với người da trắng tốt hơn người da đen.

Việc thiết lập nền văn minh nhân loại và sự hình thành mối quan hệ xã hội đều được xây dựng dựa trên sự tín nhiệm lẫn nhau. Trong giao tiếp xã hội, một khi con người mất đi niềm tin với người khác, họ khó có thể đứng vững trên thế gian này. Ở xã hội hiện đại, niềm tin giữa người với người ngày càng trở nên yếu kém. Chúng ta tiếp xúc với rất nhiều người nhưng khoảng cách tâm lý cũng ngày càng lớn lên, cảm giác xa lạ giữa người với người khiến chúng ta trở nên cô đơn.

Đối với tất cả chúng ta, niềm tin là gốc rễ của sự phát triển con người, nhà tâm lý học Erikson đưa ra những giai đoạn phát triển nhân cách con người. Giai đoạn đầu tiên là "sự tin tưởng cơ bản đối với sự không tin tưởng". Những đứa trẻ khoảng một tuổi bắt đầu xây dựng mối quan hệ niềm tin với những người thân thiết nhất với mình, ban đầu là người mẹ, sự tin tưởng và dựa dẫm vào người mẹ sẽ ảnh hưởng đến cuộc đời một người.

Giai đoạn thiếu niên bắt đầu tin tưởng bạn bè, giai đoạn thanh xuân bắt đầu tin tưởng người yêu. Sau khi trưởng thành, chúng ta dần nhận ra tầm quan trọng của sự tin tưởng. Thái độ của người khác đối với chúng ra đều bắt nguồn từ chính chúng ta, có được niềm tin của người khác cũng giống như có được mã thông hành trong xã hội hiện nay. Vì vậy, tôi thường nhấn mạnh, nếu coi một người giống như một thương hiệu, thì bạn cần cố gắng để bất kì ai gặp bạn đều có thể trở thành người quảng bá cho bạn.

Nhà tâm lý học người Mỹ Anderson từng làm một thực nghiệm, ông ấy đem 550 tính từ hình dung về phẩm chất tính cách con người liệt kê vào một bảng, sau đó để sinh viên đại học lựa chọn những tính cách họ thích nhất và ghét nhất.

Kết quả chỉ ra rằng, những phẩm chất được yêu thích nhất được sắp xếp theo thứ tự sau: **chân thật, chân thành, thấu hiểu, trung thành, đáng tin, có thể dựa dẫm, thông minh, quan tâm cẩn thận, thông cảm, nhiệt tình.**

Những phẩm chất tính cách không được yêu thích nhất lần lượt là **lừa gạt, ranh mãnh, ác độc, tàn nhẫn, không thành thật, không thành thật, giả tạo, không thể dựa dẫm, lạnh lùng, tham lam.**

Có thể thấy, những người chân thành dù đi đến đâu cũng có thể nhận được sự yêu mến. Dưới đây tôi sẽ chia sẻ quan điểm của mình về việc làm sao nhận được sự tin tưởng của người khác và có được tình bạn chân thành.

➲ ĐẠO LÝ ĐƠN GIẢN: NÓI ÍT LÀM NHIỀU

Nhiều người khi nói đến những mối quan hệ xã hội thường nhớ đến những người biết ăn nói, tinh tế tỉ mỉ. Họ dường như vô cùng sành sỏi trong hầu hết những sự kiện, hoàn cảnh mà họ tham gia, đặc biệt là trong những buổi tiệc rượu hay hoạt động giải trí. Những người bình thường ít nói thường vô cùng ngưỡng mộ những người giỏi giải quyết công việc. Nhưng nếu bên cạnh bạn có những người dày dạn kinh nghiệm bạn sẽ nhận ra, biết ăn nói và biết làm việc là hai chuyện hoàn toàn khác nhau, những người càng thông minh càng không bị lu mờ bởi những lời nịnh hót.

Những người chỉ biết nói miệng, thể hiện ra bên ngoài là ấn tượng chỉ phù hợp qua lại một lần chẳng thể thu hút nhiều người quay lại, tiếp xúc nhiều lần mọi người sẽ nhìn thấu con người ấy, rất khó có được niềm tin. **Những năm gần đây, tôi càng ngày càng thấu hiểu đạo lý nói ít làm nhiều.** Khi giao tiếp với người khác không cần thể hiện quá

đà, điều quan trọng nhất mà chúng ta cần làm là đối xử với người khác một cách chân thành và đơn giản.

Xung quanh tôi có rất nhiều bạn bè, họ không giỏi ăn nói, thậm chí đôi khi cảm giác nói chuyện rất ngây ngô nhưng đều là những người vô cùng chân thành. Những người mà tôi đang qua lại đều là những người đáng để tin tưởng, qua lại nhiều năm, điều chúng ta để ý nhất chính là cách làm người, không gian xảo, không chỉ nghĩ đến công danh lợi ích, không làm hại người khác, có như vậy người khác mới không cảnh giác bạn.

"Tẩm ngẩm tầm ngầm mà đấm chết voi". Những người tự cho rằng mình là người thông minh, tài giỏi đều cảm thấy bản thân biết cách đối nhân xử thế, nhưng người khác đều không phải kẻ ngốc, có đôi khi họ nhìn thấu nhưng chẳng muốn nói ra. Những cuốn sách dạy người ta cách đối nhân xử thế nhiều vô kể, nhưng theo tôi thấy, chân thành là điều chạm sâu vào con tim người khác, chân thành là EQ cấp cao nhất.

Xã hội này có biết bao anh tài xuất sắc, họ làm việc lúc nào cũng nhanh nhẹn quyết đoán. Khi hợp tác với người khác không bao giờ đi đường vòng, đưa ra yêu cầu của bản thân, hỏi rõ nhu cầu của người khác, suy nghĩ về vấn đề từ góc nhìn của người khác, nói ít làm nhiều.

Có lẽ, đối với bạn họ chưa đủ lão làng, thành thục, thậm chí họ còn bị thiệt thòi, nhưng nếu xét về lâu về dài, hạt giống được vùi xuống đất chắc chắn sẽ thu hoạch được

quả chín. những người thật sự có được niềm tin của người khác mới có thể có được sự đền đáp lâu dài.

➲ XÂY DỰNG HÌNH ẢNH TRUYỀN MIỆNG: GIẢM MỐI NGUY HIỂM TRONG GIAO TIẾP

Khi bạn tin tưởng người khác, bạn đang tự mang đến cho mình những mối nguy hiểm.

Nội tâm mỗi người đều có một cơ chế đánh giá mức độ nguy hiểm. Ví dụ, một người bạn tìm bạn mượn 1000 tệ, lúc này, trong lòng bạn chắc chắn sẽ đánh giá mối quan hệ giữa hai người, nhân cách và khả năng kinh tế của đối phương. Nếu mượn bạn tiền nhưng không trả đúng hẹn, mức độ nguy hiểm mà bạn đánh giá anh ta nhất định sẽ tăng lên. Nếu cuối cùng anh ta không trả tiền cho bạn, bạn sẽ thề rằng sau này không cho anh ta mượn dù chỉ một đồng.

Chúng ta muốn xây dựng hình ảnh truyền miệng trong quá trình giao tiếp, thì cần phải hạ thấp những mối nguy hiểm khi người khác tin tưởng mình, trước hết chúng ta hãy cùng xem một số ví dụ thường gặp dễ gây ra những mối lo về sự tin tưởng:

(1) Mượn tiền không trả

Không đến mức vạn bất đắc dĩ thì đừng mượn tiền người khác, cũng đừng dễ dàng cho người khác mượn tiền.

Mượn tiền là một hành động dễ làm tổn thương các mối quan hệ, nếu mượn tiền bạn cần hẹn thời gian trả tiền, nếu số tiền quá

lớn cần chủ động yêu cầu đối phương viết giấy nợ, yêu cầu họ trả đúng hạn.

(2) Nói xấu người khác sau lưng

Đừng nói xấu người khác sau lưng, trên thế giới này làm gì có bức tường nào không thông gió, không ai có thể đảm bảo giữ kín những lời nói xấu sau lưng ấy. Khi bạn nói xấu người khác với một ai đó, người đó cũng sẽ cảnh giác với bạn, bởi vì anh ta cảm thấy bạn có thể cũng sẽ nói xấu anh ta, giữ mồm giữ miệng mới có thể được người khác tôn trọng.

(3) Khi bạn bè cần giúp đỡ nhưng không thể giúp được

Bạn dang tay giúp đỡ khi người khác cần bạn, nhất là trong hoàn cảnh khó khăn, niềm tin sẽ càng trở nên vững chắc. Ngược lại, khi bạn bè vô cùng cần bạn nhưng bạn lựa chọn trốn tránh, ấn tượng của anh ta về bạn sẽ vô cùng tệ hại.

(4) Nói khoác, nói một đằng làm một nẻo

Luôn luôn tin tưởng rằng mọi chuyện trên đời đều sẽ vận hành theo quy luật nhất định, nếu có một ngày nó đi lệch đường ray, cho dù có thể quay về con đường ban đầu, nhưng mọi người sẽ không còn tin tưởng kiên định như ban đầu nữa. "Nhân vô tín bất lập" (Ý chỉ: người không giữ chữ tín sẽ không có chỗ đứng trong xã hội), một lần thất tín sẽ phải mất rất nhiều tinh thần, sức lực để bù đắp, đừng cho rằng đó là chuyện bình thường.

(5) So đo tính toán, khôn vặt

Người tự cho rằng bản thân thông minh thường suy nghĩ rất cẩn thận, tính toán nhiều chuyện, kiếm được chút lợi lộc thì nghĩ

rằng mình thông minh, bị thiệt thòi thì phiền muộn, bực tức. Những người này tưởng chừng thông minh nhưng thực ra chịu thiệt thòi vô cùng lớn, họ vì lợi ích trước mắt mà mất đi niềm tin của người khác.

(6) Năng lực có hạn, không thể đảm nhiệm chức vụ

Xã hội luôn có một mặt hướng về lợi ích. Khi hợp tác hay giúp đỡ người khác, trong ấn tượng của nhiều người, người có năng lực luôn đáng tin hơn, có thể tin tưởng được. Muốn có được niềm tin cần thể hiện năng lực và giá trị của bản thân, chỉ khi không ngừng nâng cao năng lực của bản thân bạn mới có thể đạt được niềm tin và sự ủng hộ.

(7) Đánh giá ác ý từ người khác

Thông tin mà chúng ta nhận được có một phần lớn được đến từ những đánh giá của người khác. Nếu một người có tiếng tăm tốt, những người xung quanh đều khen ngợi anh ta, anh ta nhất định có những điều hơn người khác. Nếu những người xung quanh đều đánh giá thấp anh ta, khả năng lớn là anh ta còn tồn tại nhiều vấn đề. Đánh giá của người khác có giá trị nhất định, chúng ta cần tìm ra khuyết điểm của bản thân từ trong những đánh giá của người khác.

Đánh giá của chúng ta về một người cũng chẳng thể nào hình thành trong một sớm một chiều, bạn phạm sai sót trong một sự việc quan trọng có lẽ sẽ không dẫn đến việc người khác không tin tưởng bạn. Điều thật sự làm thay đổi thái độ của họ với bạn nằm ở những tiểu tiết hằng ngày. Chúng ta có thể nhìn thấy tính cách, phẩm chất của

một người từ những hành động, lời nói hằng ngày của họ. Đừng cho rằng không xảy ra sai sót ở chuyện lớn thì mọi thứ sẽ đầu xuôi đuôi lọt.

Niềm tin được hình thành dựa trên sự chân thành + tiểu tiết + thời gian, như một đoạn văn trong "Hoàng tử bé":

"Chỉ có những sự vật được thuần hoá mới có thể được thấu hiểu". Cáo nói:

"Vậy nên làm điều gì?" Hoàng tử bé hỏi.

"Nên vô cùng nhẫn nại", Cáo đáp. "Ban đầu, bạn có thể ngồi như vậy giữa bãi cỏ, ngồi xa tôi một chút. Tôi sẽ liếc nhìn bạn, bạn chẳng cần nói gì, lời nói chính là gốc rễ của sự hiểu lầm. Nhưng, mỗi ngày, bạn có thể ngồi gần tôi hơn một chút."

➲ THÀNH THẬT VỚI CHÍNH MÌNH: NÓI RA NHỮNG CHUYỆN TRONG LÒNG

Nếu bạn muốn nhanh chóng xây dựng một mối quan hệ thân thiết với đối phương, có được niềm tin của họ, bạn có thể thử kể cho họ nghe bí mật của bản thân. Khi bạn kể về bí mật của mình cũng là dấu hiệu bạn không coi người đó là người ngoài. Khoảng cách tâm lý giữa hai bạn sẽ được rút ngắn nhanh chóng, hiện tượng này chúng tôi gọi là "thành thật với chính mình".

Thực ra, điều bạn muốn thể hiện khi thẳng thắn kể lại một bí mật của mình là sự tin tưởng đối phương, còn đối phương thường sẽ vì niềm tin bạn dành cho họ mà kể cho bạn nghe bí mật của họ.

Niềm tin có thể khiến con người thành thật bộc lộ con người thật của mình. Chúng ta thường sẽ nói ra những lời trong lòng với những người bạn xung quanh, thể hiện suy nghĩ thật sự của mình, cùng nhau bình phẩm một câu chuyện nào đó, cũng có thể thể hiện cảm xúc của mình hay than thở về những khó khăn. Hành động tưởng chừng như đang tiết lộ cuộc sống của mình có thể khiến mối quan hệ giữa người với người trở nên gần gũi hơn, bởi vì chúng ta cần thấu hiểu nhau, cần nhìn thấy sự mạnh mẽ và yếu đuối nhất của đối phương.

Mọi người thường không thể chạm tới trái tim, càng không thể tin tưởng những người thích che giấu bản thân mình, không tiết lộ cho người khác biết suy nghĩ thật của mình. Cứ như vậy, anh ta sẽ ngày càng lún sâu vào hố đen che giấu bản thân. Bạn phải biết rằng, thứ khiến người khác tin tưởng bạn chính là con người thật sự của bạn. Khi bạn không ngừng thể hiện bản thân và có được những phản hồi tích cực của người khác, bạn sẽ trở nên tự tin hơn và mong muốn được làm chính mình hơn.

➲ LÀM PHIỀN VỪA PHẢI: MỐI QUAN HỆ TỐT ĐƯỢC XÂY DỰNG TỪ NHỮNG PHIỀN PHỨC

Nếu bạn muốn một người yêu thích mình, hãy để anh ta giúp bạn làm một chuyện gì đó.

Franklin từng nói: "So với những người từng được bạn giúp đỡ, những người đã từng giúp đỡ bạn sẽ bằng

lòng giúp bạn thêm lần nữa."

Những người từng hi sinh vì bạn sẽ càng trân trọng sự hi sinh của anh ta, cũng giống như việc bạn đối xử tốt với một người, bạn sẽ không thể tách rời khỏi anh ta, điều bạn tiếc nuối có lẽ không phải con người thật của anh ta mà là công sức bạn đã bỏ ra.

Khi bạn muốn xây dựng một mối quan hệ với người khác hãy thử làm phiền họ, khi anh ta giúp bạn bản thân anh ta cũng có cảm giác tự hào vì được người khác cần tới. Nếu lúc nào cũng sợ làm phiền người khác thì khó làm quen được với những người bạn mới, mối quan hệ tốt đều được sinh ra từ những phiền phức.

Cũng giống như con trai theo đuổi con gái, luôn thích tạo ra một vài phiền phức nho nhỏ để thu hút sự chú ý của cô ấy. Ví dụ, nhờ cô ấy giảng cho một số đề bài, hỏi đường tiện nói chuyện đôi câu, qua lại vài lần như thế hai người mới có thể quen biết nhau, từ đó xây dựng mối quan hệ tin tưởng lẫn nhau. Nếu chẳng làm gì hai người rất khó có cơ hội hiểu nhau.

Lev Tolstoy cũng từng viết trong "Chiến tranh và Hoà bình": "Chúng ta không yêu quý người khác vì họ tốt với chúng ta, chúng ta yêu quý họ vì chúng ta tốt với họ."

Bản tính của con người chính là như vậy, một lòng hi sinh khó có thể nhận về hồi đáp, ngược lại càng hi sinh sẽ càng yêu thích đối phương.

Vì vậy, làm phiền người khác một cách hợp lý, để bản thân có lý do liên hệ với nhau, như vậy mới có thể khiến mối quan hệ đôi bên khăng khít hơn và càng tin tưởng nhau sau mỗi lần giúp đỡ.

➲ LỰA CHỌN CÁC MỐI QUAN HỆ: SÀNG LỌC NHỮNG NGƯỜI ĐÁNG TIN

Nguyên nhân lớn nhất khiến chúng ta tin tưởng một người là tam quan tương đồng. Nếu đối phương và chúng ta có cùng tiếng nói, hơn nữa tính cách và hành vi cũng tương đồng với nhau, hai bên càng dễ dàng xây dựng mối quan hệ tin tưởng. Đó chính là kiến thức trong câu nói mà chúng ta thường nhắc đến: "Ngưu tầm ngưu, mã tầm mã."

Nhà văn Camus từng nói: **"Chúng ta hiếm khi tin tưởng những người tốt hơn mình, thậm chí còn tránh qua lại với họ. Ngược lại, chúng ta thường bày tỏ cõi lòng với những người giống mình, có chung điểm yếu với mình."**

Tôi cho rằng, xây dựng một mối quan hệ tin tưởng với người khác đều là hành động có lựa chọn. Bạn có thể không thay đổi được sự không tin tưởng của một người dành cho mình, nhưng bạn cũng không cần phải để trái tim mình thiệt thòi chỉ vì mong muốn làm hài lòng người khác, sự nguỵ trang giả dối cũng chỉ đổi về được niềm tin giả dối.

Chúng ta không thể nào tin tưởng người khác một cách vô điều kiện. Nếu bạn tin tưởng đúng người, khi bạn gặp khó khăn sẽ có người giúp bạn ứng phó; nếu bạn tin tưởng

những người nhân cách tệ hại, bí mật của bạn có lẽ sẽ bị lan truyền khắp nơi chỉ trong một ngày.

Tóm lại, đời người có thể gặp được những người đáng tin vô cùng đáng quý. Niềm tin khiến chúng ta có được sự an ủi trong những giây phút cô đơn và lẻ loi trong cuộc đời. Bản thân chúng ta cũng phải trở thành một người đáng tin. Bởi vì có niềm tin, chúng ta không bao giờ lẻ bóng.

3

TRỞ THÀNH MỘT NGƯỜI BÌNH THƯỜNG XUẤT CHÚNG

01.

Đài BBC của Anh đã mất 55 năm để hoàn thành kiệt tác gây chấn động "The Up Series". Đây là một loạt phim tài liệu được quay từ năm 1964 ghi lại cuộc sống của 14 đứa trẻ bảy tuổi thuộc các tầng lớp khác nhau ở Vương quốc Anh. Sau mỗi bảy năm, nhiếp ảnh gia sẽ phỏng vấn lại và chụp ảnh những đứa trẻ này, theo dõi chúng từ tuổi thiếu niên đến lúc thành niên rồi tuổi già cho đến năm 2019. Lần chụp ảnh cuối cùng sau 55 năm, những đứa trẻ này đã 62 tuổi.

Giai đoạn đầu khi mới ghi hình, nhiếp ảnh gia chỉ dự định làm một thực nghiệm khoa học, họ đưa ra một giả thiết: Sự cố định các tầng lớp trong xã hội sẽ xác định trước tương lai của những đứa trẻ trong mỗi tầng lớp xã hội khác nhau, những đứa trẻ giàu có vẫn mãi là người giàu, những đứa trẻ nghèo khổ vẫn mãi là những người nghèo khổ.

Một chặng đường ghi hình đã chứng minh điều này là đúng. Những đứa trẻ giàu có từ nhỏ đã nhận được sự giáo dục tốt nhất, có tầm nhìn rộng mở, thậm chí từ khi bảy tuổi chúng đã bắt đầu xem "The Times", "The Observer" và trở thành những anh tài trong xã hội sau khi được

nhận vào các trường đại học danh tiếng như Cambridge hay Oxford.

Còn những đứa trẻ sinh ra ở tầng đáy của xã hội sẽ mãi sống cuộc đời được sắp đặt trước, trải qua việc bỏ học, tảo hôn, đông con, thất nghiệp – vận mệnh có thể dự đoán từ trước, ngoại trừ đứa trẻ tên Nick. Tuy anh ấy sinh ra trong đói nghèo nhưng luôn chăm chỉ học hành, sau khi tốt nghiệp Đại học Oxford, anh ta trở thành giáo sư trường Đại học Wisconsin. Điều này làm tôi nhớ đến bộ phim tài liệu trong nước của đạo diễn Trịnh Quỳnh có tên "A Way Out", kể về ba đứa trẻ với ba xuất thân khác nhau từ thời đi học đến khi bước chân vào xã hội, bao gồm cô gái Mã Bạch Quyên đến từ vùng núi Cam Túc, Từ Gia – chàng thanh niên đến từ thị trấn ở Hồ Bắc và cô gái sinh ra ở Bắc Kinh, Viên Hàm Hàn.

Mã Bạch Quyên xuất thân từ một gia đình khó khăn, năm 14 tuổi anh trai bỏ học đi làm thuê, mỗi ngày sau khi tan học cô đều phải về nhà nấu cơm, cho lợn ăn, làm việc đồng áng. Sinh ra và lớn lên trong hoàn cảnh ấy, trong lòng cô chỉ ấp ủ một giấc mơ đó là thi đỗ đại học ở Bắc Kinh, sau này mỗi tháng có thể kiếm được 1000 tệ.

Cô hiểu rằng đi học mới có thể thay đổi cuộc đời, cũng giống như bao cô gái nông thôn khác trong lòng luôn nhớ rằng kiến thức thay đổi cuộc đời. Nhưng, bố mẹ cô cho rằng, con gái cuối cùng cũng chỉ là con nhà người ta, không cần phải lãng phí thời gian đi học. Không lâu sau, cô cũng

chẳng còn đi học nữa. Năm 16 tuổi, gia đình sắp xếp cho cô lấy chồng, cô cũng nghe theo lời bố mẹ, vào thời điểm vẫn chưa nhìn rõ cuộc sống nên như thế nào đã phải tiếp tục nuôi dạy những thế hệ sau.

Từ Gia, chàng thanh niên ở một thị trấn tại tỉnh Hồ Bắc bố mẹ đều là công nhân. Họ hiểu rõ rằng, không có văn hoá cả đời sau này sẽ phải chịu thiệt thòi, vì thế họ dành hết tâm sức mong muốn con mình sau này thành công, có thể đổi đời thông qua việc thi đại học. Gánh trên vai áp lực gia đình nặng nề, sau ba lần thi đại học, Từ Gia cuối cùng cũng thi đỗ một trường đại học bình thường. Tuy không phải trường nổi tiếng nhưng đối với một đứa trẻ sinh ra ở thị trấn điều này chẳng dễ dàng gì, anh ấy trở thành niềm tự hào của gia đình.

Sau khi tốt nghiệp đại học, Từ Gia ở lại tỉnh thành tìm việc, sau chục năm bôn ba nỗ lực, cuối cùng anh ấy cũng mua được nhà ở thành phố tuyến hai này và trở thành tầng lớp trung lưu mới. Mặc dù điểm đích mà anh ta nỗ lực sẽ chẳng bao giờ bằng được điểm xuất phát của Viên Hàm Hàn nhưng anh ta cũng đã rất mãn nguyện.

Cô gái Bắc Kinh Viên Hàm Hàn, bởi vì thành tích không tốt, cô thôi học trường trung học trực thuộc Học viện Mỹ thuật. Sau khi thôi học, chán chường không biết làm gì, cô ấy quyết định làm những gì mình thích, cô xin tiền gia đình mở một quán cà phê ở một con hẻm cổ ở Nam La. Đối với cô, chỉ cần không đói chết là được, chẳng được bao lâu,

quán của cô đóng cửa. Vì cảm thấy tương lai quá mịt mờ, cô đi du lịch châu Âu, dưới sự ủng hộ của gia đình cô cũng thi vào Học viện Nghệ thuật Kunstakademie Düsseldorf ở Đức, sau khi về nước cô mở công ty của riêng mình.

Hai bộ phim tài liệu này ghi lại những thước phim tàn nhẫn nhưng chân thực về những con người ở những giai cấp khác nhau, cuối cùng họ cũng đi đến những đường đời riêng, nhưng họ đều không thể đưa ra được kết luận cuối cùng.

Cuộc đời vẫn luôn nằm trong lòng bàn tay mỗi người. Hình ảnh xuất hiện bên cạnh chúng ta có lẽ là chàng thanh niên ở thị trấn nhỏ Từ Gia, nhờ nỗ lực của mình thi đỗ đại học. Sau khi tốt nghiệp, rơi vào vòng xoáy mờ mịt không lối ra, linh hồn không thể ở quê nhà, nhưng thể xác cũng không thể ở nơi đất khách quê người. Xuất thân không tốt, chỉ dựa vào sức mình mà muốn an cư nơi đô thành là một chuyện vô cùng khó khăn, về quê thì cũng không tìm được công việc phù hợp, nên lại lăn lộn nơi thành thị. Vào thời điểm nào bạn nhận ra rằng mình cũng chỉ là một người bình thường?

Nghe nói, con người sẽ trưởng thành ba lần: lần đầu tiên là khi phát hiện ra bản thân không phải trung tâm của vũ trụ, lần thứ hai là khi nhận ra cho dù mình có nỗ lực ra sao cũng sẽ có những chuyện bản thân bất lực buông tay, lần thứ ba là khi biết rõ có những chuyện mình chẳng thể làm gì được nhưng vẫn cố gắng nỗ lực.

Chúng ta đều từng nghĩ rằng mình vô cùng xuất chúng nhưng cho dù đọc bao nhiêu câu nói khích lệ, vẫn cần phải đối diện với hiện thực: chúng ta chỉ là một người bình thường.

Không có xuất thân hơn người, không có tài năng thiên phú, xác suất sống một cuộc sống bình thường lớn hơn tưởng tượng của bản thân nhiều. Xem những câu chuyện anh hùng của người khác trong phim ảnh, tiểu thuyết, và sống cuộc sống bình thường của mình. Nhưng trong những đường chỉ tay của cuộc đời, vẫn sẽ luôn có con cá lọt lưới, giống như Nick trở thành giáo sư đại học nhờ chăm chỉ, Từ Gia trở thành niềm tự hào của cả làng sau ba kỳ thi tuyển sinh đại học và trở thành tầng lớp trung lưu mới. Vì vậy, dù cảm thấy bất lực vẫn phải cố gắng hết sức để chiến đấu, ít nhất điều đó sẽ khiến bạn tốt hơn bây giờ.

Hoặc nếu một ngày bạn nhận ra sự bình thường của bản thân, phải thừa nhận bản thân chỉ là một người bình thường cũng đừng quá lo lắng, bởi vì trên thế giới này đa số chúng ta đều trải qua cảm xúc lạc lối này. Thừa nhận sự bình thường của bản thân không đồng nghĩa với việc yếu mềm, điều quan trọng nằm ở chỗ bạn tìm được chính mình trong những sự bình thường đó, bình thường nhưng không tầm thường, hãy cố gắng trở thành một người bình thường xuất chúng. Hàng ngàn hàng vạn những người bình thường họ vẫn có thể trải nghiệm vô vàn những dư vị khác nhau của cuộc sống.

02.

Một đoạn văn trong tác phẩm "Thiếu nữ giết chết chim cút" của Đào kiệt để lại ấn tượng sâu sắc trong tôi: Khi bạn già đi, nhìn lại cuộc đời, bạn sẽ nhận ra: khi nào ra nước ngoài du học, khi nào quyết định làm công việc đầu tiên, khi nào chọn một người yêu đương, khi nào kết hôn, thật ra đều là sự thay đổi vô cùng lớn của số phận. Chỉ là thời điểm ấy, đứng giữa nút giao đường, nhìn thấy biết bao lựa chọn, bạn tưởng rằng ngày mình đưa ra lựa chọn cũng chỉ là một ngày vô cùng bình thường trong đời; nhưng trên những trang nhật kí, ngày bình thường đó lại nặng lòng vô cùng.

Nỗi lo sợ lớn nhất của những người trẻ hiện nay là phải đối diện với những mịt mờ khi lựa chọn.

Cho dù là lựa chọn chuyên ngành đại học, phương hướng ngành nghề hay là sau khi tốt nghiệp lựa chọn thành phố và công việc. Những chuyện chúng ta đều cần phải động não suy nghĩ kĩ càng thật sự đã hình thành nên cuộc đời và số phận của chúng ta.

Lựa chọn khó khăn bởi vì chúng ta dần dần nhận ra nó không hề đơn giản như vậy. Chúng ta đều biết nên lựa chọn cái tốt giữa một cái tốt và một cái không tốt. Nhưng cuộc sống thường cho chúng ta hai lựa chọn đều xấu, mỗi lựa chọn mà chúng ta đưa ra đều vô cùng đau đớn, được cái này sẽ phải mất cái kia.

Lựa chọn không giống nhau, số phận cũng sẽ khác biệt. Từng có hai học sinh giỏi, họ tốt nghiệp cùng một trường đại học, thực lực đều xuất sắc ngang nhau, một người làm việc cho Tencent, một người lựa chọn làm việc cho một tạp chí nổi tiếng khi đó.

Mấy năm sau, kết quả vô cùng rõ ràng, Tencent được xem như gã khổng lồ trong ngành Internet. Sự phát triển của kinh tế mạng Internet ngày càng mạnh mẽ, người lựa chọn làm việc tại Tencent sau nhiều năm nỗ lực cũng đạt được lương hàng trăm vạn. Còn người làm việc trong tạp chí do sự thất thế của ngành tạp chí nên lương của anh ta chỉ tầm tầm, tương lai cũng không có hướng phát triển khả quan, chỉ có thể mưu sinh bằng con đường khác.

Cũng giống như vài năm trước, ngành bất động sản nổi lên như gió, thúc đẩy sự phát triển của các công trình dân dụng, thiết kế kiến trúc, thiết kế cảnh quan, trở thành ngành nghề có mức lương đáng mong đợi. Đón đầu ngọn gió, chuyện gì cũng có thể xảy ra.

Bạn không thể không thừa nhận rằng, người chỉ biết vùi đầu làm việc cực khổ, không biết thức thời sẽ khó đi xa. Chuyện đau thương nhất trên đời này chính là việc bạn làm một người vô cùng nỗ lực, nhưng ngành nghề mà bạn theo đuổi đang dần lụi tàn. Bạn tưởng rằng bản thân đủ nỗ lực, nhưng sức mạnh của một người khó có thể chống lại xu hướng phát triển và cải cách của thế giới, nỗ lực có thể nâng cao giới hạn thấp nhất, nhưng lựa chọn có thể nâng cao giới hạn cao nhất.

Nếu một người từ bỏ nỗ lực, có lẽ cơ hội cho anh ta lựa chọn cũng không còn, nỗ lực càng nhiều lựa chọn càng lớn. Hồi cấp ba nỗ lực học hành, thi đại học mới có thể lựa chọn trường đại học danh tiếng; thời đại học chăm chỉ tham gia hoạt động thực tiễn, khi tốt nghiệp mới có thể nhận được nhiều offer; khi đi làm, chăm chỉ cẩn thận mới có thể nhận được nhiều cơ hội thăng tiến, nỗ lực là nền tảng của mọi thứ. Nhưng với bạn ở hiện tại, lựa chọn đôi khi quan trọng hơn nỗ lực.

Cùng học một trường đại học, có người có thể lựa chọn những chuyên ngành có tiềm năng, có người lựa chọn những ngành công nghiệp đang suy tàn, có người lựa chọn đến Bắc Kinh, Thượng Hải, Quảng Châu phấn đấu, có người lựa chọn về quê, bắt đầu những cuộc đời khác biệt.

Lựa chọn có thể quyết định bạn đi xa đến đâu. Đời người dài đằng đẵng, chúng ta không thể mong chờ mỗi bước đi đều là lựa chọn đúng đắn nhưng bạn phải yêu cầu bản thân mình hài lòng về những lựa chọn đó.

Thứ mà chúng ta mong muốn có được rất nhiều, một khi đưa ra lựa chọn cũng đồng nghĩa với việc phải từ bỏ khả năng có được những điều khác. Trưởng thành là quá trình không ngừng lựa chọn, không ngừng mất đi. Mong mỗi lựa chọn của bạn đều được cân nhắc kĩ lưỡng, cũng mong rằng một khi đưa ra lựa chọn bạn sẽ không còn nuối tiếc những gì đã mất.

03.

Một vấn đề mà chúng ta thường đề cập đến đó là trưởng thành là gì? Có người cảm thấy trưởng thành là sành sỏi sự đời, biết ăn biết nói, có người cảm thấy trưởng thành là một sự lạnh lùng, là sau khi nhìn rõ thế giới này có thể quan sát mọi việc bằng ánh mắt nhẹ nhàng, có người cảm thấy trưởng thành là một hình thức của sự bao dung, có thể đối xử dịu dàng với cả thế giới này…

Theo tôi, trưởng thành là một dạng năng lực, là EQ cao, nó không có được từ khi sinh ra mà được giác ngộ sau quá trình trải nghiệm. Trưởng thành không giới hạn độ tuổi, có người trưởng thành sau một đêm. Trên con đường trở thành một người bình thường xuất chúng tiến về sự trưởng thành là một nút thắt mà chúng ta bắt buộc phải bước qua, tôi cho rằng người trưởng thành nên có những năng lực sau:

Thứ nhất, năng lực quản lý cảm xúc của bản thân.

Sự trưởng thành của một người bắt đầu từ khi bạn kiểm soát được cảm xúc của bản thân, trẻ con rất khó kiểm soát cảm xúc của chính mình, khi phẫn nộ sẽ gào thét, lúc đau lòng sẽ khóc to, khi có mâu thuẫn với người khác chỉ muốn đánh nhau tơi bời.

Người thật sự trưởng thành hiểu rằng không được bộc lộ cảm xúc của bản thân quá rõ ràng, khi tức giận cũng không dùng những điều ác ý, nói ra những lời làm tổn

thương những người xung quanh. Họ hiểu rằng phải chữa lành vết thương cho người khác, an ủi bản thân mình. Kiểm soát cảm xúc một cách hợp lý không chỉ là việc không dễ dàng cáu giận, mà là cáu giận một cách hợp lý.

Một người thật thà không biết tức giận thường không nhận được sự tôn trọng. Những người có thể kiểm soát cảm xúc của mình hiểu rằng khi nào nên cáu giận, bực tức với đối phương, không chỉ vậy còn không so đo, không làm tổn hại đến mối quan hệ đôi bên, và cũng không ảnh hưởng đến sức khoẻ. Cảm xúc đôi khi thể hiện thái độ, phải học khéo léo tận dụng cảm xúc trong giao tiếp.

Thứ hai, năng lực tự phân tích và kiểm điểm.

Kiểm điểm là một năng lực cấp cao, đại não của con người muốn nhìn thấy bản thân cần có một tấm gương, muốn phân tích sâu hơn về bản thân mình cần thêm một tấm gương nữa. Kiểm điểm là một chuyện rất phức tạp. Rất nhiều người chỉ có thể dùng mắt nhìn nhận mọi chuyện, trong đó bao gồm cả những người EQ cao, tư duy của họ nhạy bén, tốc độ ngôn ngữ nhanh nhưng không có năng lực kiểm điểm.

Kiểm điểm là sự tự phân tích nội tâm của chính mình, dám phủ định bản thân, khi không ngừng hỏi bản thân vì sao làm như vậy, nghĩ như vậy, từ đó chúng ta sẽ có những suy nghĩ mới. Người biết cách kiểm điểm không phải những người tự luyến, họ luôn luôn trưởng thành sau mỗi lần phủ định bản thân và có nhận thức mới về bản thân, vì thế càng ngày càng khiêm tốn hơn.

Thứ ba, năng lực thấu hiểu và suy nghĩ trên góc độ của người khác.

EQ cao chính là việc có thể hiểu được người khác đồng thời đứng trên góc độ của họ cân nhắc vấn đề. Những người phản ứng chậm không thể nhìn ra người khác đang nghĩ gì, không hiểu được ý người khác muốn nói, nhưng một người trưởng thành cần có EQ nhất định.

Một người hiểu cảm giác đau đớn khi bị người khác dùng lời lẽ hằn học nói ra nói vào tự nhiên sẽ không còn nói xấu người khác nữa. Nhưng không phải ai cũng có khả năng đồng cảm này, có người vì không có khả năng đồng cảm mà nói năng cộc cằn, coi thường người khác. Một người trưởng thành khi làm việc sẽ không liều lĩnh đến mức tầm thường, sẽ cân nhắc đối phương, quan tâm đến cảm nhận của mọi người, không để bản thân thiệt thòi cũng không bỏ mặc người khác.

Thứ tư, năng lực chủ động gánh vác trách nhiệm.

Mỗi người trưởng thành đều có quyền lựa chọn cách sống mà mình yêu thích, khi đối diện với những lựa chọn có thể chọn lựa cuộc đời mình mong muốn nhưng cũng nên có trách nhiệm với sự lựa chọn của bản thân. Chúng ta cần chịu trách nhiệm với những lựa chọn của mình, vì vậy, đừng dễ dàng đưa ra quyết định, biết cách đánh giá những nguy hiểm là một năng lực mà người trưởng thành cần có.

Lựa chọn chuyên ngành gì, học trường đại học nào, làm ngành nghề gì, sống nửa đời còn lại với ai, phát triển ở

thành phố nào, có sinh con hay không... đều là những mối vấn đề quan trọng trong cuộc đời mỗi người. Ý kiến của người khác chỉ có thể tham khảo, đến cuối cùng bản thân vẫn cần tìm được một lối đi phù hợp với chính mình. Điều này không hề dễ dàng, nhiều lựa chọn sẽ khiến ta hối hận sau vài năm, dành nhiều thời gian suy nghĩ và đánh giá mới là điều quan trọng nhất.

Ở phương diện này, những người trưởng thành sẽ suy nghĩ sâu hơn. Khi gặp phải vấn đề họ biết cách dừng lại đúng lúc, nên nhớ mỗi người đều chỉ sống một lần và chúng ta không có khả năng dùng kinh nghiệm của bản thân để lí giải cuộc đời của người khác, mỗi người chỉ có thể dần dần tìm kiếm con đường thuộc về mình. Những điều này đều cần bản thân tự gánh vác, khi một người có thể gánh vác mọi chuyện họ bắt đầu trưởng thành.

Khi bạn có được những điều kiện phía trên, chúng ta sẽ có nhận thức rộng lớn. Làm việc cần phải cân nhắc đến cục diện chung, không được làm việc theo cảm tính, đây không phải yêu cầu quá cao với một người, mà là phẩm chất cơ bản của một người bình thường xuất chúng.

04.

Đọc nhiều sách nuôi dưỡng tâm hồn nhưng vẫn không thể thành công, hiểu nhiều đạo lý nhưng vẫn không thể sống một cuộc đời tuyệt đẹp. Tôi sẽ không tặng bạn thêm một liều thuốc chữa lành tổn thương hay nói với bạn Mã

Vân, Lôi Quân, Du Mẫn Hồng đã nỗ lực ra sao để có được thành công. Thành công của họ là độc nhất vô nhị, lấp lánh trong thời đại mạng Internet hiện nay. Nhiều người thành công, khi diễn thuyết, nói với bạn phải nỗ lực mới có thể thành công, nhưng không ai biết được rằng có hàng nghìn hàng vạn người nỗ lực hơn họ cũng chẳng thể thành công nên chẳng thể xuất hiện trước mắt công chúng.

Đa số chúng ta đều là những người bình thường. Con người từ khi sinh ra đã có khoảng cách vô cùng lớn, có những người cho dù nỗ lực hết sức cũng chỉ có thể là một người bình thường chính là hiện thực đầu tiên mà chúng ta phải đối diện.

Kinh nghiệm của bạn, sự ngưỡng mộ của bạn và một số đạo lý bạn đã nhận ra có thể chỉ là lẽ thường trong mắt người khác; bạn đã cố gắng hết sức để vào đại học, rời quê hương đến một thành phố lớn và bạn cảm thấy điều đó khiến bạn hài lòng; trong khi một số người được sinh ra ở thành phố, không cần phải lo lắng về cái ăn và cái mặc. Vì vậy tôi mới nói, nỗ lực làm một người bình thường xuất chúng, không cầu mong đại phú đại quý, chỉ cần có lương ổn định, không ngừng phát triển sự nghiệp, biết tìm kiếm những "hạnh phúc nhỏ bé" trong đời người nhiều đắng cay.

Tìm kiếm nguy hiểm trong sự giàu sang, người giàu dám mạo hiểm, kẻ khốn khó chỉ dám an phận thủ thường, điều này vô cùng phức tạp. Người nghèo theo đuổi sự ổn định vì họ không thể gánh vác được hậu quả thua cuộc, người giàu thích mạo hiểm dù có khuynh gia bại sản cũng không ai quan tâm đến họ, đây chỉ là bài toán xác suất. Những người

nhiều chuyện thích phân tích thành công của một người, thường quy kết nguyên nhân thành công là do anh ta dám làm việc chăm chỉ, tích cực và đầu óc nhạy bén, nhưng thực tế có thể chỉ đơn giản do anh ta gặp may mắn.

Có lẽ, chúng ta vốn đã được định sẵn là người bình thường, chấp nhận bản thân bình thường cũng không có gì không tốt, ít nhất chúng ta có thể trở nên xuất chúng trong những người bình thường. Trời không phụ lòng những người làm việc chăm chỉ, chỉ cần người ta bằng lòng chịu khổ nhất định có thể sống tốt hơn bây giờ, còn về việc tốt được đến đâu cũng chỉ có thể làm hết sức mình, nghe theo số mệnh.

Mỗi người đều có tư cách sống tốt cuộc đời của mình, cho dù là người có tiền họ cũng có những phiền não riêng. Những khổ nạn trong cuộc sống nói cho chúng ta biết một đạo lý: Cho dù xuất thân thế nào cũng đều phải có động lực tiến về phía trước, chỉ có nắng mai mới xua tan mây mù trên đời. Ví dụ, làm tốt sự nghiệp của mình, cho dù không kiếm được nhiều cũng phải tiếp tục kiên trì; một người tiết kiệm tiền mua nhà, có thể diện tích không lớn nhưng nội thất sắp xếp ấm cúng; duy trì một số sở thích nhỏ, lúc rảnh rỗi hẹn ba bốn người bạn tốt ăn cơm, trò chuyện; thỉnh thoảng cùng người thân ra ngoài du lịch, ngắm nhìn thế giới bên ngoài. Đây là điều tất cả mọi người đều có thể theo đuổi, đều là nguồn gốc của hạnh phúc.

Tận hưởng những thành tựu bình thường trong cuộc sống bình thường và cảm nhận hạnh phúc bình thường trong những ngày bình thường là đủ để sống một cuộc sống tốt đẹp.

4

CÓ NHỮNG ĐẠO LÝ CUỘC ĐỜI NÀO MÀ BẠN CẢM THẤY NUỐI TIẾC VÌ BIẾT QUÁ MUỘN?

THU HÚT ĐỐI TƯỢNG CHỨ ĐỪNG CHẠY THEO ĐỐI TƯỢNG

Nắm vững một số kĩ năng đa dạng, học một số kỹ năng ăn nói, tặng quà, gửi lời chúc phúc... Theo nhận thức thông thường, đây là cách để theo đuổi đối tượng, nhưng phương pháp lỗi thời này rất khó để theo đuổi được người trong lòng bạn.

Thay vì đuổi theo một con ngựa, hãy sử dụng tinh thần sức lực trồng cỏ và sẽ có một đàn ngựa chạy đến cho bạn lựa chọn. Nỗ lực hết sức để theo đuổi cũng khó có thể theo đuổi được, nhưng thu hút là cách có hiệu quả hơn, đối tượng bị thu hút bởi sự quyến rũ trong tính cách của chính bạn. Thay vì tốn nhiều công sức để lấy lòng đối phương, tốt hơn hết là không ngừng cải thiện ngoại hình, tính cách, EQ và kiến thức của bản thân, như vậy mới có thể chiếm được ưu thế khi giao lưu bạn bè. Nếu điều kiện của bản thân không quá nổi bật, một lòng theo đuổi một người chỉ phản tác dụng mà thôi.

MÙ QUÁNG HOÀ HỢP VỚI MỘT NHÓM NGƯỜI LÀ MỘT CHUYỆN LÃNG PHÍ THỜI GIAN

Cho dù là thời đi học hay khi bước chân vào nơi làm việc, vấn đề khiến người ta đau đầu nhất vẫn là mối quan hệ bạn bè/đồng nghiệp, cho dù đi đến đâu, việc mù quáng hoà hợp với một nhóm người cũng khiến bản thân mệt mỏi. Người biết đến Nietzsche nhất định từng nghe một câu nói: "Đại bàng không bay theo đàn, chỉ có chim sẻ mới làm điều đó. Bay cao bay xa, nhe nanh giương vuốt mới là nhiệm vụ vĩ đại của thiên tài." Trung Quốc cũng có một câu nói với nội dung đại loại như thế: chim yến chim sẻ sao hiểu được tham vọng của thiên nga, yến tước sống theo đàn hót líu lo cả ngày, nhưng đại bàng cô đơn mới có thể sải cánh bay cao.

Để dành một chút thời gian cho bản thân suy nghĩ kĩ mọi chuyện. Những người thích sống một mình, thế giới tinh thần của họ luôn vô cùng phong phú, họ có thể suy nghĩ về chính mình, làm những gì mình muốn trong trạng thái tự do và thoải mái nhất. Chỉ có những người thích sống một mình mới có thể tâm sự với con người ẩn giấu sâu thẳm trong họ, và có những suy nghĩ sâu sắc hơn.

Đừng sợ người khác xa lánh mình, kiên trì với công việc của bản thân, đừng lãng phí thời gian hoà đồng với người khác, đợi đến khi bạn có được thành tựu, mọi người sẽ nhìn bạn với ánh mắt khác.

➲ THỨ GỌI BẠN THỨC DẬY MỖI NGÀY KHÔNG PHẢI GIẤC MƠ, MÀ LÀ ĐÊM QUA NGỦ SỚM

Có một câu nói như sau: "Nếu bạn có thể kiên trì dậy sớm mỗi ngày, vậy thì bạn đã vượt qua hơn 80% người khác."

Những người sống kỉ luật thường có thói quen ngủ sớm dậy sớm, hình thành thói quen làm việc và nghỉ ngơi hợp lý, như vậy hôm sau mới có tinh thần, hiệu quả làm việc cũng được nâng cao. Những người mỗi ngày thức đêm tăng ca học hành, nhìn như có vẻ dành nhiều thời gian học tập nhưng hiệu quả không thể cao bằng ngủ sớm dậy sớm. Mỗi ngày dậy sớm, tắm nắng, ánh sáng ban mai và không khí sớm mai có thể mang đến cho bạn cảm giác sảng khoái cả ngày.

Nếu ngày nào cũng thức đêm, ngày hôm sau thức dậy đã quá trưa, bạn sẽ cảm thấy một ngày trải qua thật tồi tệ, chưa được bao lâu mặt trời đã khuất sau rặng núi. Một ngày tốt đẹp bắt đầu từ sớm mai, cách tốt nhất để dậy sớm là ngủ sớm, ngủ sớm là sự bắt đầu cho một ngày có kỉ luật.

➲ SUY NGHĨ XEM BẢN THÂN MUỐN TRỞ THÀNH MỘT NGƯỜI NHƯ THẾ NÀO

Socrates có một câu nói nổi tiếng thức tỉnh người đời: "Làm quen với chính mình".

Làm quen với nhân sinh quan, giá trị quan, thế giới quan, năng lực thiên bẩm, sự theo đuổi giấc mơ, cách sống

của bản thân. Làm quen với bản thân mình phải bắt đầu từ việc làm quen với những thứ từ sâu thẳm bên trong, biết bản thân là người như thế nào, quy hoạch cuộc đời dựa trên cá tính của bản thân. Sau đó mới nhìn ra bên ngoài, làm quen với hoàn cảnh và bối cảnh xung quanh, nghiên cứu bối cảnh xã hội và xu hướng thời đại, nắm bắt thời cơ và phương hướng. Đôi khi lựa chọn luôn có giá trị hơn nỗ lực, môi trường xung quanh sẽ hạn chế tầm nhìn và tư duy của một người, hoàn cảnh gia đình sẽ ảnh hưởng đến tầm nhìn phát triển tương lai.

Khi làm quen với chính mình, hãy suy nghĩ xem mình là ai, muốn trở thành người thế nào. Có mục tiêu và kế hoạch là bước đầu tiên đột phá bản thân, khai thác hứng thú và sở trường của bản thân, dành nhiều thời gian suy nghĩ về cuộc đời mình, đừng quá tin tưởng ý kiến của người khác, tìm lối đi cho riêng mình mới là điều quan trọng nhất.

➲ ĐỪNG LÀM NHỮNG CÔNG VIỆC BÁN THỜI GIAN GIÁ TRỊ THẤP

Hiện nay đang thịnh hành một câu nói: Nghề chính nuôi cơm, nghề phụ kiếm tiền.

Nhiều người làm nghề phụ vô cùng thành công, thậm chí thu nhập còn vượt xa nghề chính. Nhưng lời khuyên của tôi là, nếu nghề phụ không mang đến quá nhiều giá trị và sự trưởng thành cho bạn, chỉ đơn giản là một công việc bán thời gian giúp bạn kiếm thêm thu nhập, nếu gia đình không quá khó khăn thì không nên làm những công việc này.

Mỗi một ngành nghề chỉ cần bạn có thể đứng trong hàng ngũ 10% những người giỏi nhất bạn đều có thể kiếm được rất nhiều tiền. Muốn làm được như vậy, việc đầu tiên cần làm là chuyên tâm nghiên cứu, hiểu rõ những kĩ thuật và mối quan hệ trong ngành nghề này. Muốn trở thành chuyên gia trong ngành. Bạn cần bỏ ra nhiều thời gian và sức lực suy nghĩ hơn những người khác, nếu bạn dành quá nhiều thời gian vào công việc bán thời gian, bạn rất khó trở thành người giỏi trong nghề chính.

Vì vậy, khi lựa chọn nghề phụ, nhất định phải đánh giá giá trị những gì mình nhận được, cái mình nhận được ở đây không chỉ là tiền bạc, mà còn là việc bản thân có thể phát triển về năng lực và có được lợi ích lâu dài hay không. Nếu nghề phụ của bạn có lợi hơn nghề chính hoặc có thể giúp bạn có được sự đền đáp vượt qua nghề chính, vậy thì sức lao động của bạn thật sự có giá trị.

➲ XÂY DỰNG QUAN NIỆM QUẢN LÝ TÀI CHÍNH ĐÚNG ĐẮN

Trong thời đại chủ nghĩa tiêu dùng thịnh hành khắp nơi, cuối tháng hết tiền, cuối tháng nợ tiền trở thành chuyện thường nhật với người trẻ. Nếu tìm hiểu kĩ ắt sẽ nhận ra tất cả các ngành nghề đều đang tìm đủ mọi cách để kiếm tiền của người tiêu dùng, người bán hàng vắt óc suy nghĩ, tạo ra những vẻ ngoài đẹp đẽ tinh tế cho sản phẩm, gán cho chúng giá trị văn hoá, khiến tiêu dùng trở thành một cách sống.

Bài học quản lý tài chính đầu tiên chính là tiết kiệm, tiêu tiền vào những nơi đáng tiêu, khi mua một sản phẩm cần suy nghĩ xem mình có cần đến nó không, phân biệt rõ ràng sản phẩm mình mua là đầu tư hay đang gánh nợ. Quản lý tiền tiết kiệm của bản thân, đừng để trứng trong cùng một giỏ, có một câu nói thế này: Bạn không quản lý tiền bạc, tiền bạc cũng không thèm để ý đến bạn. Tư duy quản lý tài chính là một cách tư duy phân bổ tiền bạc hợp lý, tăng thu nhập giảm chi tiêu bạn mới có thể thật sự giàu có.

GIAO LƯU VỚI NHỮNG NGƯỜI Ở NHỮNG NGÀNH NGHỀ, ĐỊA VỊ KHÁC NHAU

Chuyện này biết càng sớm càng tốt, nó liên quan đến tầm nhìn và số phận của một người.

Ví dụ, khi học phổ thông bạn có thể nói chuyện với các đàn anh đàn chị, có dự định với tương lai, có lẽ bạn sẽ có thể lựa chọn được trường và ngành nghề phù hợp với mình.

Ví dụ, khi vào đại học, có thể nói chuyện với những nhân vật có tiếng trong xã hội, sớm thực tập sớm thực hành một số kĩ năng, có lẽ bạn sẽ có thể tìm được công việc vừa ý.

Sớm giao tiếp với nhiều người ở những địa vị khác nhau, bạn có thể có được những góc nhìn và quan điểm khác nhau về các vấn đề. Nếu bạn giới hạn bản thân trong một mối quan hệ trong thời gian dài, tư duy của bạn sẽ bị những người xung quanh ảnh hưởng, nói chuyện những

người địa vị cao hơn bạn sẽ có suy nghĩ trưởng thành hơn. Nói chuyện với người tài, còn hơn đọc trăm cuốn sách. Đừng giậm chân tại chỗ, cho dù bạn bao nhiêu tuổi, khiêm tốn học hỏi mới có thể giúp bạn có được nhiều gợi mở.

Nói chuyện với người lạ, phải thoải mái, khéo léo, lịch sự; nói chuyện với tiền bối, phải kính trọng khiêm tốn, ham học hỏi; nói chuyện với những người cùng sở thích phải thoải mái, bày tỏ bản thân. Dù nói chuyện với ai, đều cần phải thoải mái, tự nhiên khiêm tốn và nhẹ nhàng, tìm kiếm chân lý cuộc đời ngay trong những câu chuyện này.

Giao tiếp với những người khác nhau có thể rèn luyện năng lực giao tiếp và năng lực biểu đạt của bạn, mở rộng tầm nhìn, mở mang kiến thức, không ngừng tiếp xúc với nhiều người mới biết được khoảng cách của bản thân với thế giới bên ngoài. Trong quá trình ấy, bạn có thể có được những mối quan hệ chất lượng, và trong quá trình qua lại, bạn sẽ hiểu được những sắc thái trong đời.

TRÁNH XA NHỮNG CƠ MAY TỪ TRÊN TRỜI RƠI XUỐNG

Bên cạnh tôi có một ví dụ: Hai vợ chồng trẻ vốn làm ăn nhỏ tại nhà, việc làm ăn cũng xem là phát đạt, mới vài năm đã kiếm được hàng chục vạn tệ. Sau này nghe người ta nói họ đóng cửa hàng đến Quảng Châu làm ăn lớn, mọi người đều thấy hai vợ chồng này có ý chí, dám nghĩ dám làm, có đầu óc kinh doanh.

Một năm sau, hai vợ chồng về quê dáng vẻ u sầu trầm uất, người vợ mắc bệnh trầm cảm, có mấy lần muốn tự tử may mà ngăn cản kịp. Hoá ra họ đến Quảng Châu chẳng phải để làm ăn lớn gì mà là bị lừa vào một tổ chức đa cấp, mấy chục vạn tiền vất vả kiếm được tất cả đều tan thành sương khói, còn nợ một đống tiền.

Những ví dụ như vậy xung quanh tôi có rất nhiều, điểm chung của họ là muốn tay không bắt giặc. Niềm tin vào những món hời từ trên trời rơi xuống không hề thực tế, muốn bỏ ra ít nhưng kiếm được nhiều, tham lam quá mức lúc nào cũng chỉ thiệt thân, cuối cùng phải trả một đống nợ.

Những thứ được xem như pháp bảo kiếm tiền, bí quyết quản lý tài chính, lời mời nhận giải thưởng, ở nhà kiếm tiền,... đa số đều là những vụ lừa đảo được sắp đặt trước, cơ may từ trên trời rơi xuống nhất định không phải thứ gì tốt đẹp. Chăm chỉ làm việc, sống ở thực tại mới là nguồn gốc của việc giàu sang phú quý.

➲ EQ CAO LÀ NÓI CHUYỆN TỬ TẾ

Nếu xét từ góc độ truyền thông học, tài ăn nói có thể khiến bạn truyền đạt chính xác những gì trong lòng muốn nói với đối phương, đồng thời nhờ sự hỗ trợ của EQ, bạn có thể dùng tình cảm lay động trái tim con người, dùng đạo lý thuyết phục con người khiến đối phương thừa nhận quan điểm của mình, nâng cao đáng kể hiệu quả giao tiếp.

Không thể phủ nhận, cho dù trong công việc hay trong cuộc sống, người có tài ăn nói, nhân duyên đều rất tốt, kết giao rộng, công việc được đề bạt đến một vị trí nhất định. Điều quan trọng nhất là khi giao tiếp với người khác trong cuộc sống thực tế, người có tài ăn nói dễ được đề bạt làm quản lí, cơ hội và không gian thăng tiến luôn rộng mở hơn những người chỉ biết cặm cụi làm việc.

Nói chuyện tử tế không nhất định phải là chuyên gia tranh biện, cũng không cần phải nịnh hót. Kĩ năng ăn nói và chiêu trò lấy lòng người khác chỉ có thể xem là nhanh mồm nhanh miệng, không thể xem là phương thức thể hiện quan điểm, suy nghĩ một cách rõ ràng, rành mạch, khéo léo, sinh động, cụ thể. Ngôn ngữ là một nghệ thuật, nó giống như viết văn, cần có nhịp điệu, khéo léo, sống động, nhấn nhá, thêm bớt...

Biết ăn nói không phải là thao thao bất tuyệt, tranh cãi theo lý. Tuy điều này có thể giúp bạn thể hiện bản thân nhưng không giúp bạn có được thiện cảm của người khác, thể hiện sự sắc sảo của mình rất dễ gây thù chuốc oán. Khi nói chuyện nên xem xét tâm lý cảm xúc của đối phương, học cách xoa dịu mọi chuyện, tạo bầu không khí hòa đồng, nêu bật ưu điểm của đối phương, thể hiện quan điểm của bản thân một cách phù hợp, hài hước và có chừng mực, trò chuyện vui vẻ, đơn giản có thể khiến con người cảm thấy ấm áp.

BẠN BÈ CÀNG ÍT, CÀNG KHÓ MỞ LÒNG KẾT GIAO

Tuổi tác lớn dần, bạn bè cũng dần dần xa cách, những người từng thề rằng sẽ làm bạn cả đời có lẽ cũng chẳng còn liên lạc. Sau khi trưởng thành, bạn nhận ra rằng, những người bạn mới quen cũng ngày càng khó thổ lộ tâm tình.

Khi còn nhỏ, kết bạn là chuyện rất đơn thuần, sau khi trưởng thành, sống trong hoàn cảnh phức tạp, đa số những người chúng ta gặp đều có những mối quan hệ lợi ích nhất định, so với thời đi học, tình cảm không còn chân thành như trước. Nếu bạn còn những người bạn cũ, nhất định phải trân trọng. Thời gian như một chiếc phễu lớn, nếu có thể chịu đựng được sự gột rửa, sàng lọc của thời gian, thì đó nhất định là sự chân thành.

Giao tiếp xã hội sau khi trưởng thành một mặt cần sự bầu bạn, một mặt cần những mối quan hệ. Những người bạn tâm giao chỉ cần chất lượng, không cần số lượng. Một đời có thể gặp được một hai người bạn tri kỉ cùng nhau uống rượu cười vui là một chuyện không dễ dàng. Mối quan hệ có vai trò vô cùng quan trọng trong giao tiếp. Cho dù chúng ta ngày càng khó mở lòng với người khác nhưng chỉ cần bạn chân tình, thì chắc chắn có thể nhận được chìa khoá mở cửa trái tim người khác.

➲ GẶP CHUYỆN PHẢI XỬ LÍ BẰNG SỰ CHÂN THÀNH, ĐIỀU NÀY SẼ TRỞ THÀNH TIẾNG TĂM VÀ DANH THIẾP CỦA BẠN

Nhiều lúc sự chân thành có thể chiến thắng bất kì lời nói nào, người xưa có câu: "Đường dài mới biết ngựa hay, ngày dài mới biết lòng người". Đối phương hoàn toàn có thể cảm nhận được sự chân thành của người đối diện, mối quan hệ giữa người với người hoàn toàn không phức tạp như những gì chúng ta tưởng tượng, hợp cũng tan không hợp cũng tan. Những mối quan hệ mà ngay từ đầu đã vì mục đích lấy lòng người khác hay hoà nhập vào một nhóm người thường sẽ không thể vượt qua những thử thách. Trái ngược với sự chân thành khi đối đãi với người khác chính là sự giả dối, những người làm việc gian xảo, lời nói và hành động trái ngược nhau thường không phải những người EQ cao, họ sẽ lộ ra bản chất của mình qua thời gian đủ dài.

Phải lịch sự khi nói chuyện với bạn bè, nhờ người khác giúp đỡ việc gì nhất định phải báo đáp, người khác mang quà cho mình thì phải biết có qua có lại, bạn bè làm phiền giúp đỡ công chuyện phải cố gắng hết sức, chuyện của mình phải cố gắng tự mình giải quyết, khi mượn tiền của bạn bè phải trả đúng hạn. Bạn cứ sống chân thành người khác chắc chắn sẽ cảm nhận được. Hãy xây dựng cho bản thân một ấn tượng chân thành trong lòng người khác.

➲ ĐỜI NGƯỜI CHỈ CÓ 29.200 NGÀY, CHI BẰNG MẠNH DẠN MỘT CHÚT

Tuổi thơ, thiếu niên, thanh niên, trung niên, tuổi già, đời người là quá trình từ lớn lên đến trưởng thành, nhìn lại một chặng đường tuổi tác qua đi chỉ như một khoảnh khắc thoáng qua. Nếu may mắn sống đến 80 tuổi thì cuộc đời có 29.200 ngày, 960 tháng, trong đó tuổi trẻ và tuổi trưởng thành chỉ từ 20 đến 30 năm, nghĩ đến đây bạn có thấy cuộc đời thật ngắn ngủi và đầy tiếc nuối?

Chỉ có mấy chục năm thôi chi bằng bạn hãy mạnh dạn lên, dùng thời gian lấy lòng người khác để làm hài lòng chính mình, nỗ lực hết mình để đạt được sự chuyển hóa của bản thân, tìm ra thứ mình yêu nhất từ tận đáy lòng rồi thử sức với nó, đời người ngắn ngủi nên điều quan trọng nhất là khiến bản thân hạnh phúc. Cố gắng hết sức cho dù không đạt được mục tiêu thì quá trình đấu tranh cho cuộc sống của chính mình cũng đầy ý nghĩa.

➲ ĐỪNG NHÌN NGƯỜI KHÁC BẰNG NHỮNG ÁNH MẮT KHÁC THƯỜNG

Có một cách thú vị để nhìn người, đó là nhìn thái độ của người đó với người khác, thái độ của bạn thể hiện tầm nhìn và nhân cách của bạn.

Cũng giống như sự phân biệt đối xử phổ biến trong xã hội, người ta phân biệt đối xử với người nghèo, người tàn tật, người bệnh tật, người da đen... Dù họ đều là thành phần của xã hội và có đóng góp cho xã hội nhưng họ lại

phải chịu thiệt thòi vì thân phận của mình. Cái gọi là phân biệt đối xử là thành kiến bừa bãi, chỉ đơn giản là dán nhãn mác cho một nhóm người, bất kể tính cách của người đó như thế nào, một khi bị gắn nhãn mác người đó sẽ bị xúc phạm hoặc khinh thường.

Còn những người quen với với nhìn người khác với ánh mắt khác thường thì lòng dạ vô cùng hạn hẹp và nhỏ nhoi. Khi gặp phải người hoặc việc không vừa ý thì chỉ công kích hoặc đối đầu chứ không bao giờ có tấm lòng bao dung, tôn trọng, thấu hiểu người khác. Khi bạn kì thị người khác, thì bạn cũng đang thể hiện phẩm chất và tầm nhìn của bản thân, không thể đối xử với người khác bằng trái tim đồng cảm, làm sao có thể nhận được sự tôn trọng và yêu mến của người khác?

➲ TIÊU TIỀN VÀO NHỮNG VIỆC ĐÁNG TIÊU

Chúng ta đều biết kiếm tiền không dễ dàng gì; một mặt chủ nghĩa tiêu dùng ngày càng trở nên thịnh hành, mua sắm trở thành trào lưu thượng thời, một mặt xã hội tuyên truyền tiết kiệm là phẩm chất đáng quý. Quan niệm tiêu dùng của con người hiện nay vô cùng mâu thuẫn, một kiểu là trải nghiệm tiêu tiền hoang phí nhưng có được cảm giác vui vẻ, một kiểu là cảm giác tự trách sau những tháng ngày tiêu pha đến rỗng túi rồi vay mượn.

Quan điểm của tôi là chúng ta đừng để bản thân rơi vào cú lừa của chủ nghĩa tiêu dùng cũng đừng quá tiết

kiệm, nên tiêu tiền vào những việc đáng tiêu, dùng tiền vào những chuyện quan trọng.

Điều quan trọng nhất là đầu tư cho bản thân: so với những bộ trang phục giá rẻ, kém chất lượng, hãy mua mấy bộ trang phục hàng hiệu chất lượng cao, nâng cao gu thẩm mỹ của bản thân từ chính ngoại hình, học cách trang điểm, để lại ấn tượng tốt với người khác.

Học cách nâng cao rèn luyện nội tại và kiến thức của bản thân. Hãy đi ra ngoài mở rộng tầm nhìn, đọc nhiều sách để nâng cao trí tuệ, học thêm kĩ năng, nắm bắt một ngón nghề sở trường. Chúng ta nên dũng cảm tiêu tiền vào những con đường nâng cấp bản thân, nâng cao bản thân chính là đầu tư cho tương lai, sau khoảng thời gian liên tục sản sinh lãi kép, sự đền đáp nhiều năm sau sẽ khiến bạn bất ngờ.

Sau đó là tiêu tiền vào những việc thường dùng và giản dị nhất. Ví dụ, một bộ dụng cụ ăn uống tinh tế, dụng cụ ăn uống là công cụ chúng ta phải sử dụng hằng ngày, một bộ dụng cụ ăn uống tốt không chỉ đẹp mà còn thể hiện phong cách của bản thân. Hơn nữa, bộ dụng cụ ăn uống tốt có thể dùng nhiều năm, một lần đầu tư có thể thu về lợi ích trong thời gian dài. Bạn hoàn toàn có thể tiêu nhiều tiền hơn một chút vào những sản phẩm thường dùng đáng để đầu tư và nhận về hồi đáp cao như vậy. Khi tiêu dùng, hãy chú ý đánh giá giá trị hoàn lại, như vậy bạn có thể tiết kiệm một món tiền lớn.

PHẦN V



CẦN NHAU, KHIẾN CHÚNG TA ĐẾN GẦN BÊN NHAU

1

HI SINH CÀNG NHIỀU, CÀNG XA TÌNH YÊU

Về chuyện tình cảm, luôn có những người muốn hi sinh thật nhiều, cho rằng chỉ cần không ngừng hi sinh nhất định sẽ nhận được đền đáp.

Ví dụ có người thích ép dạ cầu toàn, trong tình yêu họ dần dần đánh mất bản thân, họ tự cảm động chính mình trong sự hi sinh đó nhưng đối phương lại không hề hồi đáp.

Khi người hi sinh nhiều hơn bị tổn thương lớn hơn, khi bản thân tuyệt vọng đau khổ mới nhận ra rằng đối phương vẫn bình lặng, không chút cảm xúc gì thì khi đó một mối tình sẽ kết thúc.

Những câu nói bắt đầu bằng "Em vì anh có thể..." cuối cùng đều trở thành trò cười "Người đáng thương chắc chắn cũng có điều đáng hận".

Hi sinh nhiều như vậy, tại sao đối phương vẫn không biết trân trọng? Vì sao con người luôn như vậy? Đến đây không thể không đề cập đến hiệu ứng Franklin và hiệu ứng Veblen trong tâm lý học.

Những chương trước, chúng ta đã nhiều lần nhắc đến nguyên lí trong hiệu ứng Franklin: Muốn xây dựng một mối quan hệ tốt với người khác, có thể nhờ anh ta giúp đỡ, để anh ta hi sinh vì mình luôn dễ dàng có được thiện cảm của đối phương hơn việc mình hi sinh cho anh ta.

Exupéry viết một đoạn như thế này trong "Hoàng tử bé" giải thích quan điểm trên:

Ban đầu, Hoàng tử bé sống trên một hành tinh cô đơn, trên hành tinh ấy xuất hiện một bông hồng, Hoàng tử bé nhìn thấy bông hồng vô cùng hạnh phúc, bởi vì cậu bé chưa từng nhìn thấy một sinh vật đẹp đẽ và thần kì như vậy, vì thế mỗi ngày cậu bé đều tưới nước cho hoa hồng, chăm sóc cẩn thận.

Lúc đó, cậu bé cảm thấy, đó là bông hoa đẹp nhất vũ trụ, cho đến một ngày cậu đến Trái Đất, ở trong một vườn hoa, cậu nhận ra hoá ra chỉ trong một vườn hoa cũng đã có hơn 5000 bông hồng thi nhau đua sắc.

Hoá ra bông hồng mà mình yêu thích chỉ là một trong hàng trăm vạn bông hoa, không có chút gì thần kì hay khác biệt cả, Hoàng tử bé nghĩ đến chuyện này liền cảm thấy đau lòng.

Cho dù hoàng tử bé biết bông hồng của mình rất bình thường nhưng vẫn yêu thương không thể từ bỏ nó.

Cho đến một ngày Hoàng tử bé gặp Cáo, Cáo nói với cậu bé: "Chính vì cậu đã dành thời gian và tâm sức cho bồng hồng của mình, nên cậu mới cảm thấy bông hồng của mình tuyệt đẹp."

Lúc này Hoàng tử bé mới hiểu ra, bởi vì mình mỗi ngày đều tưới nước cho hoa, nói chuyện với hoa, tận tâm chăm sóc nó nên bông hồng ấy chỉ thuộc về cậu bé. Đối với cậu bé, đó là bông hồng độc nhất trên vũ trụ này, bởi vì hi sinh nên mới không đành lòng.

Khi hi sinh quá nhiều cho một người, bản thân càng ngày càng thích đối phương, càng lún càng sâu. Nhưng sự hi sinh của bạn có thể chỉ đến từ một phía, chi bằng nghĩ cách để anh ta hi sinh cho bạn, như vậy hai người có thể nhanh chóng xây dựng một mối quan hệ thân thiết.

Muốn hiểu tại sao càng hi sinh hành trình đến tình yêu càng xa, cần tiếp tục tìm hiểu sâu hơn hiệu ứng Veblen.

Hiệu ứng Veblen vốn là một khái niệm kinh tế học do nhà kinh tế học người Mỹ Veblen đưa ra đề cập đến nhu cầu của người tiêu dùng đối với một loại hàng hóa sẽ tăng lên do giá cao hơn, nghĩa là giá của một số mặt hàng càng cao thì doanh số bán hàng càng tốt.

Ví dụ, cùng một đôi giày da bán ở cửa hàng bình thường giá 200 tệ nhưng vào trung tâm thương mại có giá 1000 tệ, tuy vậy vẫn có mức tiêu thụ tốt, bởi vì bên cạnh việc đáp ứng nhu cầu vật chất, con người cũng cần được

đáp ứng nhu cầu tâm lý, những sản phẩm giá cả đắt đỏ thường mang đến cho con người cảm giác chất lượng cao, sản phẩm được mua với giá cả cao hơn có thể thỏa mãn ý thức thể hiện bản thân và sự tâng bốc chính mình hơn những mặt hàng giá rẻ.

Dùng hiệu ứng Veblen nhìn nhận những mối quan hệ thân thiết. Nếu chỉ dùng dăm ba câu là có thể theo đuổi được một người hoặc hi sinh mà không tính toán điều gì ắt sẽ khiến người khác cảm thấy những thứ dễ dàng có được đều là những thứ thấp kém, tầm thường. Trong nhận thức của con người, cái gì dễ có được đều là hàng rẻ tiền, cái gì khó có được mới đáng trân trọng. Khi bạn hi sinh mà không đòi hỏi điều gì thì sự hi sinh của bạn sẽ trở nên rẻ mạt.

Khi con người không thỏa mãn với dục vọng của mình, họ sẽ nảy sinh ham muốn chinh phục và chiếm hữu, dục vọng này ban đầu rất mạnh mẽ khiến con người không ngừng thử thách, theo đuổi những thứ khó sở hữu để có được cảm giác mới mẻ và thoả mãn.

"Của hiếm là đắt", sự hi sinh đôi chút sẽ khiến người khác bất ngờ, còn nếu hi sinh quá nhiều thì nó sẽ trở nên vô giá trị. Hi sinh không dẫn ta đến tình yêu, thu hút mới là con đường đúng đắn.

Tôi đã nói với nhiều người về luật hấp dẫn, giai đoạn mập mờ luôn là giai đoạn đẹp đẽ nhất trong tình yêu bởi lúc nóng lúc lạnh, khi nhiệt tình khi hời hợt và đỉnh điểm khơi dậy cảm xúc nằm ở khát khao trỗi dậy trước khi bị kìm

nén. Khi bắt đầu cho đi, đối phương sẽ cảm thấy biết ơn và hài lòng, nhưng không ngừng hi sinh sẽ khiến đối phương cảm thấy chán nản với mối quan hệ này và sự hi sinh của bạn trở thành điều hiển nhiên không đáng tiền.

Giống như khi mua một đôi giày mới, lúc đầu chỉ cần dính một chút bụi cũng sẽ cúi xuống phủi sạch, sau khi đi một thời gian dài, cho dù bị giẫm lên cũng rất ít khi cúi đầu nhìn giày. Tình cảm của con người cũng vậy, lúc đầu họ thương bạn mệt mỏi, vất vả, nhưng sau này dù bạn khóc lóc thảm thiết cũng chỉ nhận lại thái độ dửng dưng mà thôi. Tình cảm nên được xây dựng từ sự bình đẳng, hi sinh cho nhau và yêu thương bản thân mình, sự hi sinh quá mức từ một phía sẽ khiến đối phương quen với việc đón nhận. Đừng nghĩ người khác quá tốt đẹp cũng đừng khiến bản thân trở nên tầm thường, có thể khi bạn hi sinh bản thân vì người khác và cố gắng nỗ lực vì tình yêu của mình thì đối phương đang lên kế hoạch để rời đi.

Trong tình cảm, hãy là chính mình và độc lập, để tình cảm có không gian phát triển.

2

CẢM GIÁC NGHI THỨC CỨU RỖI CUỘC SỐNG NHÀM CHÁN

01.

Trong cuốn "Hoàng tử bé" từng viết: "Cảm giác trang trọng khiến mỗi ngày đều trở nên khác biệt, khiến mỗi khoảnh khắc đều trở nên khác biệt".

Con người từ xưa đã vô cùng xem trọng những nghi thức từ cúng bái, tang lễ, hôn lễ đến quốc khánh, sinh nhật,... Họ thông qua những hình thức phức tạp và tinh tế thể hiện tầm quan trọng của sự vật, sự việc. Ví dụ, ngày cúng lễ khấn Long Vương cầu mưa, đó là một nghi thức được quần chúng thừa nhận, thông qua những hình thức trang trọng như khấn bái, chuẩn bị đồ cúng, thắp hương...làm hài lòng sự kì vọng của bản thân. Nghi thức khiến cho những điều bình thường trở nên ý nghĩa, là một phần không thể thiếu tạo nên đời sống tinh thần của con người.

Những nghi thức quan trọng cần được thể hiện qua quá trình lặp đi lặp lại.

Buổi sáng, bạn thức dậy ăn một chiếc bánh sandwich salad sẽ thấy thật bình thường. Nhưng mỗi ngày bạn đều thức dậy lúc 7 giờ, 7 giờ 30 phút ăn một chiếc sandwich

salad cùng thương hiệu, bạn sẽ thấy nó thực sự là một nghi thức.

Nhà triết học duy tâm người Đức Schopenhauer bất kể mưa to gió lớn, mỗi ngày vào đúng 4 giờ chiều đều dắt chó đi dạo qua một cửa hàng nằm ở góc đường, đó chính là cảm giác nghi thức của ông ấy.

Murakami Haruki mỗi sáng đều thức dậy viết 4000 từ và không viết nhiều hơn số đó, sau đó đi chạy 10.000m, bất kể mưa to gió lớn ông ấy đều làm như vậy.

Một người bạn của tôi mỗi sáng đều dành hơn một tiếng đồng hồ làm đủ các món ăn sáng, salad hoa quả, trứng cuộn, sandwich, mì udon... kết hợp với một ly cà phê vui vẻ bắt đầu một ngày mới.

Nói một cách đơn giản, cảm giác nghi thức chính là quá trình chúng ta dành tâm sức biến những ngày bình thường trở nên trang trọng và thú vị.

Trước đây, tôi là một chàng trai khô khan, được bạn bè dẫn dắt tôi cũng bắt đầu học những kiến thức về chăm sóc da. Từ một người trước đây chỉ dùng một chai sữa rửa mặt, thì giờ đây, tôi đã có đủ từ sữa rửa mặt, toner, xịt khoáng, kem dưỡng, kem chống nắng, mặt nạ... Mỗi sáng và tối sau khi rửa mặt, tôi sẽ sử dụng theo thứ tự, cho dù tôi không biết những sản phẩm này dùng trên mặt mình thật sự có hiệu quả không, nhưng mỗi ngày sử dụng liên tục và nghiêm túc theo thứ tự quy định mang đến cho tôi một

cảm giác nghi thức, trang trọng, khiến trong lòng tôi cảm thấy mọi thứ thật đáng trân trọng và vui vẻ.

Cảm giác nghi thức đáp ứng nhu cầu tinh thần của con người, mang đến một chút niềm vui nho nhỏ cho cuộc sống mệt mỏi này.

02.

Cảm giác nghi thức theo ý nghĩa hiện nay không còn giống như những nghi lễ rườm rà ngày xưa, nó có thể đặt chân vào những điều nhỏ nhặt nhất trong cuộc sống thường ngày.

Tận hưởng cuộc sống nên bắt đầu từ việc tìm kiếm cảm giác nghi thức, bạn muốn làm một Tây balo du lịch khắp chốn, hãy chuẩn bị một chiếc balo tốt, cốc nước, quần áo, giày leo núi, áo mưa... Trong quá trình này, bạn có thể tận hưởng cảm giác hài lòng mà cảm giác nghi thức mang đến cho bạn.

Khi bạn muốn học hành, hãy dọn sạch bàn học, tắm nước ấm, đốt nến thơm, pha một ly cà phê, gọt một đĩa hoa quả đặt lên bàn, trong làn gió điều hoà nhè nhẹ, phần lưng ghế thoải mái đỡ lấy phần cổ và lưng của bạn, lúc này việc học của bạn cũng có hiệu quả hơn.

Khi bạn muốn ra ngoài hẹn hò, hãy sử dụng các sản phẩm chăm sóc da đều trên mặt, trang điểm xinh đẹp, mặc một bộ quần áo lịch sự, sử dụng loại nước hoa bạn thích

gần đây, sự tỉ mỉ và tinh tế ấy đổi lại cho bạn sự tự tin và toả sáng trong lòng cùng một trải nghiệm hẹn hò tuyệt vời.

Chuẩn bị những niềm vui bất ngờ, đặt những cái tên hay cho mỗi ngọn núi, gửi thư cho một người bạn phương xa…

Cảm giác nghi thức là thái độ của chúng ta đối với cuộc sống, khiến cuộc sống vô vị của chúng ta không còn nhạt nhẽo nữa.

Đầu năm 2020, dịch Covid bao trùm toàn Trung Quốc, tôi bắt buộc phải ở nhà trong vài tháng, thiếu đi công việc và những giao tiếp hằng ngày, khiến tôi cảm thấy nhịp sống chậm đi. Khi ở nhà, mỗi ngày mẹ đều chuẩn bị một bàn ăn, đủ các món ăn đa dạng cà tím xào, cá hấp, gà sốt cay, sườn xào, cá chua ngon, salad dưa chuột, tôm rim… Mỗi ngày đổi các món ăn khác nhau, một nhà ba người bốn món mặn một món canh, có chó mèo bầu bạn vui đùa, điều này khiến tôi cảm nhận được sự ấm áp mà những lúc ra ngoài ăn hàng quán không bao giờ có được. Dù ở khách sạn năm sao cũng không thể cảm nhận được cảm giác thân thuộc khi người nhà cùng nhau ngồi ăn cơm.

Dần dần cảm nhận được vẻ đẹp nhân gian nằm trong những bữa cơm, trong những tình cảm đơn thuần và giản dị nhất. Bản chất của cuộc đời, nguồn cội của hạnh phúc bắt đầu từ việc tận hưởng niềm vui khi ở bên cạnh những người thân.

Mỗi ngày bươn chải với cuộc đời, nỗ lực kiếm tiền, hoàn thành KPI, bận rộn bao ngày đến lúc ngoảnh đầu nhìn lại mới nhận ra hạnh phúc không ở đâu xa.

Trong cuộc đời con người, điều khiến trái tim chúng ta lay động nhất chính là những niềm vui đơn giản trong cuộc sống thường ngày.

Chúng ta nên mở chiếc rèm cửa của cuộc sống này, tỉ mỉ chuẩn bị bát cháo bữa cơm, đi ngắm nhìn hoa nở hoa tàn, ngắm nhìn đám mây trắng, nước suối trong...

03.

Trước đây, Hàn Quốc có một bộ phim ngắn xuất hiện liên tục trên trang cá nhân của tôi, đó là "Ước định 30 ngày". Khung cảnh bộ phim này phác hoạ khiến bao người cảm động, được xem là "bộ phim ngắn hay nhất năm".

Trong bộ phim ngắn này, nam nữ chính vốn là một cặp vợ chồng vô cùng yêu thương nhau, nhưng tình cảm không thắng nổi sự chảy trôi của thời gian. Tình cảm của họ phai nhạt dần, giống như nhiều gia đình khác, cuộc sống trở nên vô vị, nhạt nhoà, tất cả mọi thứ còn lại chỉ là cơm áo gạo tiền.

Đối diện với hoàn cảnh này, nam chính đã suy nghĩ rất nhiều và đưa ra đề nghị ly hôn, anh nói với nữ chính: "Chúng ta ly hôn đi, chúng ta đều không hạnh phúc, không phải à?"

Nữ chính sau khi nghe những điều này cũng suy nghĩ rất lâu, hôm sau đã đồng ý với đề nghị của anh ta, đồng thời đưa ra yêu cầu: Trong 30 ngày cuối cùng, nam chính

phải hoàn thành những yêu cầu nữ chính đưa ra. Cho dù nam chính chẳng vui vẻ gì, nhưng do nữ chính yêu cầu quyết liệt, hơn nữa anh ta nghĩ rằng dù sao sau 30 ngày nữa mọi thứ cũng kết thúc nên đã đồng ý.

Trong 30 ngày sau đó, nữ chính liên tục đưa ra rất nhiều yêu cầu: trước khi đi làm anh phải ôm cô ấy rồi mới đi, trước khi ngủ phải nói anh yêu em, sớm thức dậy hôn cô ấy, khi đi dạo phố nắm tay cô ấy…

Người chồng lúc đầu cảm thấy rất khó chịu, khi nắm tay cũng chỉ hờ hững cho qua, cứ như vậy 15 ngày qua đi, người chồng bắt đầu quen với những nghi thức trong cuộc sống. Sau 30 ngày, nam chính đột nhiên nhận ra, bản thân lại cảm nhận được tình yêu của nữ chính dành cho mình, là bản thân từ trước đến nay luôn coi tình yêu đó là điều dĩ nhiên. Một lần nữa, họ cảm nhận được sự say đắm trong tình yêu, tình cảm ấy chưa từng biến mất.

Những nhân vật chính trong bộ phim phải chăng cũng chính là bóng hình chúng ta trong cuộc sống thường ngày.

Chúng ta quá dễ dàng bỏ qua tình yêu thương của những người xung quanh, luôn cảm thấy họ sẽ luôn ở đó nhưng nghi thức là hình thức bên ngoài của tình yêu, nó khiến tình yêu được thể hiện ra bên ngoài, là điểm tựa cho mỗi chúng ta. Nó có thể thúc giục tình yêu trong lòng chúng ta, tình yêu có thể khiến chúng ta gắn chặt lấy nhau.

Cuộc sống cần cảm giác nghi thức. Cũng giống như nhà văn Vương Tiểu Ba từng nói: "Một người chỉ có một cuộc đời như vậy là chưa đủ, anh ta cần có một thế giới thi vị."

Dành một chút thời gian thực hiện những giấc mơ lãng mạn của mình, đưa ra những quyết định táo bạo, mỗi ngày đều sống thật chân thành, dùng nghi thức cứu rỗi sự trống rỗng và vô vị trong cuộc sống.

3

SỰ TỰ CHUYỂN BIẾN CỦA NHỮNG NGƯỜI CÓ THÓI QUEN DỰA DẪM

Có lẽ bởi những trải nghiệm thuở thiếu thời, cũng có lẽ vì những giới hạn trong nhận thức cá nhân, nhiều người khi xử lý những mối quan hệ xã hội thường có thói quen dựa dẫm vào người khác. Chúng tôi gọi tính cách này là "người có thói quen dựa dẫm", nhiều người gắn mác cho những người này là "không hiểu chuyện", "không trưởng thành" nhưng "dựa dẫm" thực sự phức tạp hơn những gì chúng ta nhận thức được.

Một trong những nguyên nhân lớn nhất dẫn đến sự hình thành tính cách này là hoàn cảnh trưởng thành, bản thân thích dựa dẫm vào người khác bởi thuở nhỏ được "yêu thương bao bọc quá mức" hoặc "thiếu tình yêu thương".

Những đứa trẻ được bao bọc trưởng thành, chuyện gì cũng muốn người khác giúp mình, hồi nhỏ luôn sống trong nhà kính, lớn lên bắt buộc phải độc lập đối diện với xã hội nhưng chúng lại chẳng thể thích nghi được.

Những đứa trẻ thiếu tình yêu thương không phải không trưởng thành, mà là trưởng thành quá sớm, năm sáu tuổi đã phải thấu hiểu cho nỗi khổ và sự khó khăn của người lớn. Từ nhỏ đã rất hiểu chuyện, nên từ sâu thẳm

trong lòng, chúng thật sự khao khát được bảo vệ, vỗ về. Sau khi trưởng thành cũng quen với việc hi sinh, coi đó như tiền đề đổi lấy tình yêu, dễ lo được lo mất, không có cảm giác an toàn.

Trong cuộc đời con người, chúng ta sẽ có những tình cảm bịn rịn, lưu luyến với bố mẹ, người thân, bạn bè, người yêu, sự quyến luyến này có thể chia thành: cảm giác lưu luyến an toàn, cảm giác lưu luyến tránh né, cảm giác lưu luyến mâu thuẫn.

Cảm giác lưu luyến an toàn: Giai đoạn nhỏ tuổi, đói thì sẽ có người pha sữa cho uống, khóc sẽ có người bế lên dỗ dành, tương đối tin tưởng bố mẹ. Sau khi trưởng thành, có niềm tin với những người xung quanh, không bao giờ nghi ngờ bạn đời của mình, khi làm quen với những người khác cũng luôn có cảm giác an toàn.

Cảm giác lưu luyến né tránh: Giai đoạn nhỏ tuổi, bố mẹ khá lạnh lùng với những yêu cầu của mình, lúc nóng lúc lạnh hay thay đổi, không phản hồi đúng lúc. Sau khi trưởng thành, tính cách lạnh lùng độc lập, bàng quan với chuyện tình cảm, không dựa dẫm vào người khác, thiếu sự đồng cảm, từ chối có những mối quan hệ quá thân thiết.

Cảm giác lưu luyến mâu thuẫn: Một mặt khao khát có được tình yêu của bố mẹ, một mặt lựa chọn né tránh sự gần gũi của bố mẹ. Rõ ràng vô cùng thích một người, nhưng khi phát hiện ra họ bắt đầu thích mình, thì không còn thích người đó nữa. Tâm lý mâu thuẫn này khá đau

khổ, họ thường không có cảm giác an toàn và lo lắng, khó mà duy trì được mối quan hệ thân thiết, hay nghĩ ngợi lo được lo mất.

Nói một cách đơn giản, cảm giác lưu luyến né tránh và lưu luyến mâu thuẫn đều là những đặc điểm tính cách không lành mạnh, những người mang đặc điểm tính cách này chiếm tỉ lệ khá lớn trong cộng đồng. Trong nghiên cứu tâm lý học, không có bất kì một ai sở hữu một dạng nhân cách lưu luyến tuyệt đối, con người thường mang hình thức tổng hợp các loại hình tính cách, đa số chúng ta ít nhiều đều có vài vấn đề.

Chúng ta chắc chắn đều hi vọng có thể là chính mình, trở thành một người tự tin và toả sáng nhưng đáng tiếc, chúng ta không thể nào bù đắp việc thiếu hụt tình thương ngày bé. Những người mà mỗi cử chỉ hành động của họ đều lan toả sự tự tin không phải do học tập mà có được. Chúng ta đều chỉ có thể nỗ lực hết sức, một mặt thích nghi với tính cách của mình, một mặt cố gắng thoát khỏi những điểm yếu trong tính cách.

➲ DỰA DẪM VÀO NGƯỜI KHÁC MỘT CÁCH VỪA PHẢI CÓ THỂ KHIẾN HAI NGƯỜI GẦN GŨI HƠN

Những người bằng lòng dựa dẫm vào người khác, họ vô cùng chung thuỷ với tình cảm của mình, cho dù luôn là những người dễ bị tổn thương, nhưng những cặp đôi nương tựa vào nhau mới có thể dễ đi đến bạc đầu.

Hiện nay truyền thông thích cổ vũ độc lập, nhưng đôi khi những người quá độc lập thì tình cảm lại vô cùng nhạt nhoà vô vị. Thích dựa dẫm vào người khác không hoàn toàn là một chuyện xấu. Nhà tâm lý học người Mỹ, Bernstein từng viết trong cuốn sách "Mối quan hệ" rằng: Dựa dẫm vào người khác một cách vừa phải là một mối quan hệ lưu luyến đầy an toàn, có thể khiến chúng ta gần nhau hơn, quá dựa dẫm vào người khác khiến chúng ta cảm thấy lo lắng, thiếu cảm giác an toàn, né tránh sự dựa dẫm khiến con người cảm thấy lạnh nhạt.

Vì vậy, duy trì sự dựa dẫm trong phạm vi an toàn, là sự thăng hoa trong tình cảm con người. Điều tiết được mức độ vừa phải, chúng ta vừa có cuộc sống và không gian của mình, vừa có thể gia tăng tình cảm từ chính sự dựa dẫm, tạo một chỗ dựa cho người khác trong lúc hoàn thiện bản thân.

➲ TÌM LẠI CHÍNH MÌNH, THOÁT KHỎI SỰ LỆ THUỘC TÌNH CẢM QUÁ MỨC

Một số người dễ dàng bị cuốn vào cảm xúc lo âu khi đối phó với các vấn đề về tình cảm. Ví dụ, một người bạn của tôi dành toàn bộ tinh thần và sức lực của cô ấy vào bạn trai, cô ấy hi sinh cho người yêu rất nhiều, có đôi khi bạn trai cô ấy ra ngoài một chút không kịp trả lời tin nhắn, cô ấy đã trở nên vô cùng lo lắng, gọi điện nhắn tin liên hồi, bởi vì quá phụ thuộc vào bạn trai, tình yêu của họ rồi cũng đi đến điểm dừng. Bạn trai cô ấy nói không phải không yêu cô ấy, chỉ là hai người họ ở bên nhau thật sự quá mệt mỏi.

Rõ ràng trong lòng rất yêu đối phương, không muốn làm tổn thương họ, coi tất cả những điều này là quan tâm đối phương, nhưng thực tế thì chỉ lo bản thân mình mất đi cảm giác an toàn. Vì vậy, có người nói, những người quá lệ thuộc vào người khác thường có biểu hiện như luôn suy nghĩ quá nhiều và khao khát chiếm hữu quá lớn.

Tôi cho rằng, đầu tiên chúng ta không nên quá xem trọng tình yêu. Tình yêu không phải là thứ duy nhất trong cuộc đời; chúng ta còn có công việc, sở thích, người thân, cần cho tình yêu không gian nghỉ ngơi. Thứ hai, chúng ta phải coi trọng bản thân, bản thân cũng là viên ngọc trong lòng cha mẹ, tại sao lại khiến bản thân trở nên thấp bé trong mắt người khác, như vậy là có lỗi với cha mẹ.

Tình cảm cần sự dựa dẫm nhưng cũng cần thoải mái và vui vẻ, con người nên thoải mái một chút, những gì là của bạn không cần giữ chặt vẫn là của bạn, những gì không phải của bạn có níu kéo cũng chẳng có tác dụng gì, giữ sự dè dặt mới có thể giữ sự cao quý.

➲ SỰ TỰ TIN ĐƯỢC TÍCH LUỸ TỪ NHỮNG LẦN THÀNH CÔNG

Tạo một cuốn sổ tay cho bản thân, ghi lại những ưu điểm và nhược điểm của bản thân trong ấn tượng của người khác, ghi lại những lần bạn thành công, ghi lại những câu chuyện mà bạn cho rằng mình có được nhiều thu hoạch, ghi lại những câu chuyện khiến bạn trưởng thành, không ngừng nhắc nhở bản thân tìm kiếm sự tự tin.

Khi bạn bắt đầu tìm kiếm những thế mạnh của bản thân, dựa vào năng lực của bản thân giải quyết những vấn đề trước mắt bạn mới có thể trưởng thành. Khi một người biết mình không phải một người tồi tệ, tận dụng những ưu thế của bản thân giải quyết những vấn đề xung quanh, cảm giác dựa dẫm vào người khác rõ ràng sẽ giảm đi đáng kể, cũng sẽ không đem tương lai của mình gửi gắm vào người khác. Tự tin không phải thứ có thể dễ dàng nói ra, nó là tổng hoà những lần thành công được ghi nhớ trong lòng.

Khi gặp khó khăn, hãy thử tự mình giải quyết, việc gì cũng muốn nhờ người khác cuối cùng sẽ lạc mất bản thân mình. Tìm thấy định vị và ưu thế của bản thân, hãy để mỗi lần thử sức trở thành bước đệm đột phá bản thân.

➲ HỌC CÁCH LÀM MỘT "KẺ ÁC"

Tâm lý học cho rằng, những người có tính cách dựa dẫm đa số thường hướng nội, luôn cố gắng tránh gây ra hiềm khích với người khác, thích nghe theo ý muốn của người khác.

Tính cách nhẹ nhàng, thuận theo người khác, không giỏi từ chối, lo lắng làm tổn thương người khác, xảy ra chuyện luôn nghĩ đến việc làm sao trốn chạy, trốn tránh hiện thực. Suy cho cùng, những người có tính cách dựa dẫm vào người khác thường mang trái tim yếu ớt và nhạy cảm.

Bạn có thể học cách "tàn nhẫn" với bản thân mình một chút, trong xã hội cá lớn nuốt cá bé, mềm nắn rắn buông này, kẻ mạnh luôn đón đầu ngọn gió, những người thích nghe theo người khác chỉ là những "kẻ vâng lời". Trên thực thế, tranh giành những lợi ích thuộc về mình, không để bản thân thiệt thòi không có gì là sai cả. Đừng lo sợ từ chối người khác sẽ khiến mối quan hệ trở nên tệ hơn, những chuyện bản thân không thích làm thì đừng ép mình thuận theo người khác. Con người không phải thánh nhân, kiên trì với lập trường của mình là sự tôn nghiêm khi chúng ta sống trên thế giới này, làm một "kẻ ác" không thẹn với lòng mới có thể thật sự cảm nhận được tự do.

TÌM ĐƯỢC MỐI QUAN HỆ VÀ SỰ NGHIỆP PHÙ HỢP VỚI BẢN THÂN

Thực tế, vấn đề về tiền và các mối quan hệ tôi chắc chắn sẽ không ra vẻ đạo mạo rồi nói với bạn phải tự lực tự cường, thay đổi bản thân, thích nghi với xã hội, nỗ lực sinh sống.

Những người đặt trọng tâm lên sự nghiệp không sợ hãi khó khăn, phấn đấu làm việc, nhưng điều này không đồng nghĩa với việc mỗi người đều thích phấn đấu, đều có thể chịu đựng được sự trách mắng của sếp và cách sống 996[1]. Đối với những người có tính cách lệ thuộc, khi gặp vấn đề

1. Văn hóa/ lịch làm việc được thực hiện bởi một số công ty tại Trung Quốc. Tên gọi bắt nguồn từ yêu cầu rằng nhân viên làm việc từ 9 giờ sáng đến 9 giờ tối, 6 ngày mỗi tuần; tức là 72 giờ mỗi tuần.

thích tìm kiếm sự giúp đỡ nhưng bởi khó thích nghi việc làm quen với người khác, họ thường chọn làm những công việc yên tĩnh như biên tập, nghiên cứu, giáo viên, quản lý hồ sơ... Những nghề nghiệp này thường có mối quan hệ đơn thuần, yên ổn. Đừng bị mê hoặc bởi học thuyết thành công trong xã hội, đừng cảm thấy tự ti vì bản thân không kiếm được những món tiền lớn, mỗi người đều có cách sống riêng, tìm được mối quan hệ phù hợp với mình là điều quan trọng nhất.

➲ CHUNG SỐNG HOÀ BÌNH VỚI SỰ CÔ ĐƠN

Một mình ăn cơm, một mình đi du lịch, một mình xem phim, những điều này đối với bạn là chuyện không thể chấp nhận hay là một sự tự do?

Nhiều lúc chúng ta không thích một mình làm một số chuyện, chúng ta sợ cô đơn, nhưng hiện thực khó mà có người nào có thể ở bên cạnh mình mọi lúc, cô đơn là một trạng thái thường nhật trong đời, chi bằng hãy chung sống hoà bình với nó.

Những người tận hưởng sự cô đơn thường có thế giới nhỏ của riêng mình, họ chìm đắm trong việc đọc sách, hội hoạ, chụp ảnh, xem phim... Có thể thấy, những người có nhiều sở thích thường vui vẻ với việc sống một mình, cho dù một mình họ vẫn thấy cuộc sống vô cùng gần gũi.

Nuôi dưỡng những sở thích cá nhân đồng thời xây dựng thế giới tinh thần của bản thân, đôi khi tự bầu bạn với chính bản thân, nhưng vẫn có thể ở bên người khác. Nói chung, bạn nên học cách khiến nội tâm trở nên phong phú hơn, bồi dưỡng khả năng sống một mình.

➲ GIẢI TOẢ ÁP LỰC BẰNG CÁCH CỦA BẢN THÂN

Những người có tính cách dựa dẫm thường hướng nội, thiếu cảm giác an toàn. Họ chỉ thích những hoạt động an toàn, có lẽ thiếu tập luyện khiến cho thế giới tinh thần ủ dột.

Nghiên cứu khoa học cho rằng, các hoạt động thể thao kích thích biểu bì não, sản sinh ra dopamine làm giảm áp lực và tăng sức khoẻ, tăng sự tự tin. Việc ra ngoài đi chơi, du lịch hít thở không khí trong lành, mở rộng tầm nhìn của bản thân, ngắm nhìn thế giới rộng lớn có thể khiến nội tâm bình lặng hơn, bình tĩnh trước những biến cố. Nuôi dưỡng một trái tim mạnh mẽ, không nên nhốt mình trong không gian chật hẹp tăm tối, một mình ở trong căn nhà nhỏ trong thời gian dài có thể khiến bản thân bị trầm cảm, ra ngoài đón chào nắng mai mới có thể khiến bản thân rạng rỡ và tích cực.

Trong thế giới của người trưởng thành, áp lực là điều tất yếu, bạn cần tìm ra cách giải toả áp lực của riêng mình.

4

BẠN LÀM GÌ ĐỂ DUY TRÌ CẢM GIÁC TƯƠI MỚI TRONG TÌNH YÊU?

Từng có người hỏi tôi, lý do chia tay khó có thể chấp nhận nhất là gì?

Tôi trả lời: "Không còn cảm giác gì nữa".

Hai người yêu nhau là cảm xúc nhất thời, nhưng năm dài tháng rộng đến cuối cùng cũng sẽ có những lúc bình lặng. Có những người như trẻ con, sau khi sự nhiệt tình mất đi họ liền vứt đối phương sang một bên, tìm kiếm những sự kích thích và cảm giác mới mẻ khác, những người như vậy chỉ là đứa trẻ to xác chẳng biết làm gì trong tình yêu.

Bên cạnh bạn có những trường hợp như vậy không, hai người khó khăn lắm mới gặp được nhau, tận hưởng sự nhiệt tình và nồng nhiệt trong tình yêu, ban đầu điên cuồng dính lấy nhau, gọi điện thâu đêm cũng không muốn tắt, nhưng chưa được hai tháng, cảm xúc nhạt dần, tin nhắn cũng ít dần, cuối cùng chia tay mà chẳng vui vẻ gì.

Thời đại sống nhanh, tình yêu của chúng ta đến nhanh mà đi cũng nhanh, vừa ngưỡng mộ những cặp đôi có tình yêu lâu dài vừa lao vào những mối tình nhanh gọn. Tôi và bạn đều có những trách nhiệm không thể thoái thác trong chuyện tình cảm, nếu sau nhiều lần thử yêu mà bạn

vẫn không thể có một mối tình lâu dài, bạn có lẽ thiếu khả năng yêu.

Yêu người khác là một năng lực, nó cần duy trì mối quan hệ trong thời gian dài, chứ không chỉ là theo đuổi sự vui vẻ và hào hứng nhất thời, yêu một người cần suy nghĩ đến tương lai của nhau.

Một người trưởng thành yêu đương luôn cần suy nghĩ đến mối quan hệ và sự phát triển trong tương lai. Nhiều người có tần suất yêu rất dày đặc, anh ta có lẽ không nhận thức được bản thân thật sự cần một nửa kia như thế nào hoặc trong lòng anh ta rất rõ, mình chỉ đang chơi đùa mà thôi.

Hai người nếu ở bên nhau chỉ vì cảm giác tươi mới, thì cuối cùng họ cũng sẽ chia tay khi cảm giác này nhạt dần và biến mất.

Hai người muốn phát triển lâu dài chắc chắn cần phải xây dựng kế hoạch cho tương lai, phán đoán một người có thật sự yêu mình hay không, cần phải xem trong kế hoạch của anh ta có mình hay không. Hai người thực sự yêu nhau cùng nhau lên kế hoạch tương lai, hoặc cùng nhau đến một thành phố phát triển, hoặc tiết kiệm tiền mua nhà, hoặc sau vài năm đăng kí kết hôn, cùng nhau nuôi một con chó… Những kế hoạch này đều là sự thể hiện mục tiêu chung của hai người, có mục tiêu cuộc sống mới có thể nhìn thấy tương lai, thấy hướng phát triển.

Nhà văn Mộc Tâm từng nói: "Ngày xưa, xe cộ đường phố chậm chạp lắm, thư từ cũng xa xôi, cả đời chỉ có thể yêu một người thôi."

Từ việc làm quen với một người đến thấu hiểu, quen thuộc cuối cùng đi đến tình yêu là một quá trình, bạn biết trong tình yêu điều tuyệt đẹp nhất là gì không?

Trong tình yêu có một giai đoạn mập mờ, hai người đều có thiện cảm nhưng chẳng ai nói rõ, cùng nhau đoán cùng nhau mập mờ, một ánh mắt, một câu nói của đối phương cũng có thể làm trái tim bạn thổn thức, cảm giác này giống như có tấm màn mờ ảo che phủ trước mặt khiến người ta khó quên, đây chính là khoảnh khắc đẹp nhất trong tình yêu. Nhưng con người ngày nay thích sau khi quen nhau là yêu ngay, hai người thậm chí không hiểu về đối phương, không có cảm xúc đắm say, tình yêu chỉ dựa vào sự nhiệt tình ban đầu thì không thể dài lâu.

Vì vậy, phải học cách duy trì giai đoạn mập mờ, duy trì giai đoạn tìm hiểu nhau, càng nhanh yêu nhau càng nhanh điêu tàn.

Tình yêu có thể không cần sôi nổi, ồ ạt nhưng nhất định phải kiên trì bền bỉ. Một người từ khi mới quen đến lúc yêu nhau phải có khoảng ba đến sáu tháng làm quen và tìm hiểu như vậy mới có thể để lại những ấn tượng sâu sắc trong tâm hồn đối phương. Đây là tiền đề để chúng ta nói về cảm giác mới mẻ trong tình yêu.

Nhắc đến cảm giác mới mẻ trong quá trình yêu đương, nhiều người đều nghĩ đến những món quà tặng nhau ngày lễ, coi trọng sinh nhật đối phương, thỉnh thoảng tạo ra một chút lãng mạn, cùng nhau chuẩn bị đi du lịch, cùng nhau chia sẻ những quan điểm mới... Những điều này khiến cuộc sống bình thường hằng ngày trở nên thú vị hơn.

Có một câu nói rất phổ biến: Một đời dài thế, nhất định phải ở bên người thú vị. Mỗi người đều không phải người nhạt nhẽo, chỉ là bạn có thật sự tận tâm duy trì mối quan hệ hay không. Trên thế giới này tất cả các loại tình cảm đều cần duy trì, dành những điều ngọt ngào cho người mình yêu mới có được sự yêu thích và cảm động từ đáy lòng.

Vì vậy, tình yêu cần một chút nghi thức, nó khiến cuộc sống trở nên gần gũi hơn.

Có những điều lãng mạn nho nhỏ thôi là chưa đủ, điều quan trọng là hai người cần có sở thích chung, ví dụ hai người đều yêu thích du lịch nên đi du lịch mới có ý nghĩa, hai người cùng thích xem phim nên đi xem phim cũng đủ lãng mạn.

Có người không hiểu sự lãng mạn mà bạn tạo ra, như vậy cũng rất khó dung hoà. Vì vậy, lựa chọn những người nói chuyện hợp nhau vô cùng quan trọng, lựa chọn những người cười nhiều một chút sẽ hạnh phúc hơn.

Các cặp đôi cần không ngừng tìm hiểu sở thích của đối phương, thử những điều mới lạ, không thể ngày nào cũng giống như ngày nào.

Cùng nhau trải nghiệm nhảy bungee, cùng nhau thử nhảy dù, cùng nhau quay vlog ghi lại cuộc sống hằng ngày, cùng nhau ghé IKEA mua đồ trang trí phòng, cùng nhau đạp xe dã ngoại, cùng nhau đọc sách, cùng nhau cắm trại và ăn thịt nướng, cùng nhau thưởng thức những món ăn ngon từ khắp nơi trên thế giới, cùng nhau học một kỹ năng, cùng nhau chơi game, cùng nhau câu cá, nuôi chim, cùng nhau trồng hoa cỏ, cùng nhau bơi lội, tập thể dục... Tình yêu thực sự là quá trình từ chơi một mình đến vui vẻ khi có hai người.

Vì vậy, chúng ta thấy:

Cảm giác mới mẻ trong tình yêu có những sự bất ngờ nằm trong dự đoán, có sự tìm kiếm những ẩn số, có sự tìm hiểu sâu sắc về nhau.

Tạo ra những điều ngạc nhiên bất ngờ, không ngừng thử những việc mới, hai người cùng nhau trải nghiệm một số chuyện trong cuộc sống bình thường này, cùng bước vào thế giới nội tâm của nhau mới có thể khiến mối quan hệ thân thiết này trở nên đặc biệt, duy nhất, không thể thay thế.

Trong cuốn sách "Intimate relationship" (tạm dịch: Mối quan hệ thân mật) của tác giả Rowland Miller có viết: **"Hai người rơi vào suối nguồn tình yêu, nguyên nhân thật sự là vì họ đáp ứng được nhu cầu của đối phương ở một mức độ nào đó".**

Nhu cầu trong tình yêu bao gồm: sự đáp ứng và gửi gắm về thể chất, tinh thần, linh hồn.

Những yếu tố này phải đi cùng nhau, không thể thiếu đi bất cứ điều gì. Ở bên nhau vì bề ngoài xinh đẹp dễ chia tay khi gặp người đẹp hơn nhưng sự gửi gắm về mặt tinh thần sẽ không như vậy. Bản năng của con người là gửi gắm một số chuyện để đáp ứng cảm giác an toàn của bản thân, không có ai hoàn toàn không có sự nương tựa, tình yêu giữa hai người trở thành sự nương tựa tinh thần cho nhau mới có thể lâu dài được.

Nhiều người nhấn mạnh, đừng quá dựa dẫm vào đối phương, chỉ là đừng quá nhưng những người yêu nhau cũng không thể hoàn toàn độc lập mà cần hình thành một mối quan hệ nương tựa và dựa dẫm vào nhau, trạng thái nương tựa vào nhau này sẽ khiến cho tình yêu không ngừng đâm chồi nảy lộc.

"Life is Fruity" là một trong những bộ phim tài liệu mà tôi yêu thích nhất, bộ phim này miêu tả cuộc sống thường ngày ngọt ngào, ấm áp của một đôi vợ chồng già, từ đó, tôi có thể tìm kiếm được những bí mật của tình yêu khiến con người ta có thể nắm tay nhau đi đến bạc đầu.

Trong bộ phim, kiến trúc sư Shuichi Tsubata đã thiết kế một ngôi nhà gỗ mái đỏ trong rừng, dù đã 90 tuổi nhưng ông vẫn cố tình giữ nguyên bậc thềm trong nhà để có thể rèn luyện sức khỏe, ông cũng luôn tự mình làm việc nhà.

Ông ấy tự làm bánh gạo, đạp xe đi gửi đồ, [nhìn có vẻ] nhẹ nhàng trèo lên thang hái quả óc chó, vợ ông – Hideko cũng 87 tuổi, lưng hơi gù, nấu ăn theo nhiều cách khác nhau mỗi ngày. Tsubata thích bữa sáng kiểu Nhật, Hideko thích bữa sáng kiểu phương Tây. Khi sở thích của vợ chồng không giống nhau, Hideko sẽ chuẩn bị hai bữa sáng mỗi ngày. Tsubata thích dùng thìa gỗ còn Hideko thích thìa kim loại nên họ chuẩn bị bộ đồ ăn khác nhau. Dù sở thích khác nhau nhưng họ bao dung và thấu hiểu nhau.

Tsubata và Hideko đã trồng 70 loại rau và 50 loại trái cây trong vườn, hoàn toàn tự cung tự cấp. Hideko kiên nhẫn làm đủ loại món ăn phức tạp mỗi ngày, đồng thời cũng cẩn thận sắp xếp đĩa, làm bánh dâu tây, mứt đào, bánh pudding, sữa chua anh đào,... Lấy bánh pudding đã làm sẵn trong lò ra và cùng nhau ăn, Hideko sẽ không giấu nổi niềm vui khi chồng nếm thử món bánh pudding bà làm và khen ngon. Có những đồ ăn chỉ làm đầy bụng nhưng có những đồ ăn làm ấm lòng. Cuộc sống của họ mỗi ngày đều mới lạ, mỗi ngày đều sống hết mình, tình cảm vợ chồng già thực sự rất ngọt ngào.

Khi không làm việc, ông Tsubata sẽ viết thư trong phòng làm việc nhỏ của mình. Ông viết cho những người bạn cũ và cả người bán cá trẻ tuổi ở chợ để khích lệ công việc kinh doanh của họ. Mỗi bức thư sẽ vẽ một hình minh họa của chính ông và Hideko, bên cạnh có viết: 87+90=177 – số tuổi của hai người cộng lại.

Hai người sống trong cảnh nghèo khó, không có tiền tiết kiệm và bảo hiểm, sống nhờ vào tiền trợ cấp của Hideko. Họ là những con người bình thường, nhưng câu chuyện của họ nói lên rằng: già đi không có gì đáng sợ, có người cùng mình từ từ già đi mới là điều tuyệt vời. Tình yêu mãnh liệt trở nên nhẹ như nước, hòa vào từng bữa cơm gia đình trong cuộc sống. Lúc rảnh rỗi đùa giỡn vài câu, lúc bận rộn không làm phiền nhau, tìm kiếm niềm vui trong cuộc sống bình thường và tận hưởng nó, chỉ khi đó bạn mới có thể cảm nhận được sự tiếp nối của tình yêu.

Tsubata và Hideko gặp nhau và kết hôn khi còn trẻ, thậm chí họ còn không tổ chức hôn lễ nhưng lại ở bên nhau cả đời. Những giá trị chung và biết cách đánh giá cao những điểm sáng của nhau khiến họ có thể đùm bọc nhau trong sự chảy trôi của thời gian. Hideko từ nhỏ thích cuộc sống nông thôn, kiến trúc của ông Tsubata chủ trương hướng tới con người và tôn trọng thiên nhiên. Tư tưởng của hai con người hòa hợp mà không cần bàn bạc.

Khi họ còn trẻ, lương hàng tháng của ông Tsubata chỉ có 40.000 yên nhưng ông muốn mua một chiếc thuyền buồm trị giá 700.000 yên. Để có tiền mua thuyền cho chồng, Hideko đã cầm đồ trang sức của mình, đồng thời bán đi nhiều bảo hiểm do gia đình ngoại mua cho nhưng ông Tsubata không hề hay biết chuyện này. Bất chấp kinh phí eo hẹp, họ lên đường và bắt đầu hành trình trên biển.

Một mối quan hệ lâu dài đòi hỏi sự cho đi từ hai phía. Tsubata là nguồn thu nhập và lao động chân tay chính của gia đình, Hideko cũng sẽ bán đồ đạc của mình để hoàn thành tâm nguyện của chồng, chăm sóc khu vườn hằng ngày và chế biến những món ăn ngon với nhiều nguyên liệu khác nhau. Cho dù hai người có sở thích khác nhau nhưng họ cũng sẽ bao dung cho nhau, đây chính là điểm giống nhau của họ.

Làm thế nào để chúng ta duy trì một mối quan hệ lâu dài? Trong "Life is Fruity", Shuichi Tsubata và vợ không có nhiều của cải, họ cũng không theo đuổi cuộc sống vật chất. Như Hideko đã nói, họ không để lại bất kỳ khoản tiền nào cho con cháu, họ để lại một mảnh đất màu mỡ cho cháu gái của họ. Nếu đã lựa chọn một người, vậy hãy sống từng ngày. Đừng sợ hãi tương lai, đừng nghĩ về quá khứ, yêu nhau hết lòng, rồi cùng nhau già đi.

Bộ phim tài liệu này cho chúng ta biết rằng "hoà nhi bất đồng[1]", hòa hợp với nhau và bao dung nhau, sống một cuộc sống thú vị và viên mãn là những bí quyết để giữ cho tình yêu luôn tươi mới.

Ngoài ra, cần nhấn mạnh một điểm:

Tình yêu không nên quá gay gắt.

1. Xuất phát từ "Luận ngữ" của Khổng Tử, ý chỉ "người quân tử luôn luôn hòa nhã, lịch sự mặc dầu vẫn có ý kiến khác biệt, có sự bất đồng về quan điểm đối với người khác".

Con người sinh ra vốn khác nhau, bạn không cần thay đổi bản thân, đi ngược bản chất của mình để đón nhận tình yêu cũng đừng cố gắng thay đổi đối phương, bạn có thể hoà hợp, tác động đến họ đồng thời tôn trọng lối sống của đối phương, không thể ép buộc đối phương thay đổi.

Bạn cần có thời gian và mối quan hệ của riêng mình, hãy cho nhau không gian tự do. Tình yêu không phải là tất cả của cuộc sống. Một số cô gái sau khi yêu ngày càng ít liên lạc với bạn bè. Họ dành hết tâm sức cho người yêu và ngày nào cũng dính lấy anh ta. Điều này khiến cho mối quan hệ trở nên phức tạp và mệt mỏi.

Yêu một người không phải là gò bó và khống chế, mà là bao dung và tin tưởng.

Chúng ta nên yêu bằng một trái tim bình thường, không nên dùng quá nhiều sức lực, dành ít nhất 50% thời gian để làm việc của mình, giao lưu với bạn bè, trau dồi kỹ năng và nuôi dưỡng sở thích...

Tình yêu càng bình thường thì mỗi sự bất ngờ càng lãng mạn, tình yêu càng đơn giản thì mỗi lần sâu đậm càng khiến tình cảm bền lâu. Xa cách vài ngày thì cuộc gặp gỡ sau này mới càng tươi mới.

5

VÌ SAO NGÀY CÀNG CÓ NHIỀU CÔ GÁI KHÔNG MUỐN KẾT HÔN?

Bạn có dám cả đời không kết hôn?

Đúng vậy, nghiên cứu chỉ ra rằng, nhóm người không muốn kết hôn ngày càng tăng. Thanh niên hiện nay rơi vào trạng thái ít khao khát, cùng với đó là việc ngày càng không muốn kết hôn, nguyên nhân chủ yếu là vì con người có những sự nhìn nhận khác nhau về bản chất của hôn nhân: Hôn nhân không phải là nhu cầu bản năng của con người, nó không phải tình yêu, khao khát, không phải ăn ngủ, nó chỉ là mối quan hệ xã hội.

Hôn nhân là sản phẩm của sự sinh sản giống nòi và phát triển xã hội, nó không đồng nghĩa với tình yêu, cũng giống như câu nói phổ biến ngày nay: Hôn nhân không phải chuyện của hai người, đó là chuyện của hai gia đình, nhưng những người trong thế kỉ 21 có nhận thức cá nhân và ý thức độc lập vô cùng mạnh mẽ, tư tưởng con người cũng có những thay đổi:

1. *Phụ nữ ngày nay có thể độc lập, không cần hai người chung sống vẫn có thể sống tốt, phụ nữ bắt đầu sống mà không phụ thuộc vào đàn ông.*

2. Con người yêu bản thân hơn, không bằng lòng sống tạm bợ qua ngày, muốn tìm một người bạn cùng chí hướng, tuy nhiên bản chất của tình yêu chỉ có tình cờ gặp gỡ chứ không thể cầu mong, nhu cầu của con người với chất lượng cuộc sống ngày càng tăng lên, hôn nhân ngày càng khó có thể tạm bợ.

3. Áp lực xã hội ngày càng tăng lên, cùng với nhịp sống ngày càng nhanh, mỗi người đều bận rộn: kiếm tiền, trả lãi tiền nhà, nâng cao bản thân, chỉ cần nghỉ ngơi một lát cũng có thể bị xã hội bỏ lại, nhịp sống nhanh làm tăng chi phí của việc thấu hiểu một người, rất nhiều người đều không bằng lòng tìm kiếm một tình cảm mới, hoà hợp từ đầu.

4. Khi ngày càng có nhiều lựa chọn, con người càng không biết phải lựa chọn điều gì, luồng dân số di động kéo theo một lượng lớn dân nhập cư đến thành phố, mỗi ngày người ta có thể gặp những người khác nhau, họ đều nghĩ rằng mình sẽ gặp những người tốt hơn trong tương lai hoặc chờ đến khi mình trở nên tốt hơn mới có thể gặp được người tốt hơn, vì vậy cứ kéo dài mãi.

Hôn nhân của những người lớn tuổi thế hệ trước đơn giản nhưng cũng rất rõ ràng: đó là cùng chung sống, sau đó sinh con đẻ cái, họ đa phần chịu ảnh hưởng của tư tưởng truyền thống, đến tuổi kết hôn, nếu đã phải kết hôn, thì tìm một người tàm tạm cũng được.

Vì vậy, cho dù phù hợp hay không, thậm chí chưa từng gặp mặt cũng có thể đính hôn, sau đó gạo nấu thành cơm, hai người dần dần hoà hợp với nhau, từ đó cùng nhau chung sống vui vẻ, không hoà hợp được thì cũng giả vờ

như sống rất vui vẻ. Tôi nhận ra có rất nhiều cặp vợ chồng trung niên, tính cách hai người họ một người mềm yếu một người mạnh mẽ, trái ngược nhưng đạt đến một sự cân bằng. Đa số đều là phụ nữ mạnh mẽ đàn ông yếu mềm, nhưng nếu địa vị kinh tế trong gia đình của đàn ông cao hơn thì sẽ là đàn ông mạnh mẽ phụ nữ yếu mềm, sau khi đạt được sự cân bằng, cuộc sống sẽ tiếp tục một cách bình thường, còn hai người tính cách mạnh mẽ ở bên nhau sẽ thường xuyên cãi vã.

Những bậc cha ông thế hệ trước thường nói với bạn kinh nghiệm của người đi trước, cần gì yêu hay không, hai người dần dần hoà hợp với nhau là được.

Nhưng thời đại đang thay đổi, tư tưởng cũng đang thay đổi, hiện nay đa số chúng ta đều không muốn tạm bợ, những người thế hệ những năm 70 có bánh ngô ăn là hạnh phúc, có người để gửi gắm là hạnh phúc. Người hiện đại bây giờ cần sự cân bằng dinh dưỡng khi ăn uống, cần trang trí tinh tế đẹp đẽ nhà cửa, cần thời thượng khi ăn mặc, kết bạn cũng phải xem xét tam quan không giống nhau cũng không cần cưỡng cầu, dĩ nhiên, cũng sẽ đưa ra yêu cầu với hôn nhân. Nói theo quan niệm hôn nhân của xã hội ngày nay thì việc không tôn trọng hôn nhân chính là không có trách nhiệm với chính mình. Đây là sản phẩm tất yếu của thời đại, dùng kinh nghiệm xưa kia để nhìn nhận hiện tại thực sự không còn phù hợp nữa.

"Tại sao chúng ta cần kết hôn?". Đây là một vấn đề triết học, vì vậy, chỉ có những người được nhận giáo dục từ đại học trở lên mới hoài nghi, suy nghĩ về điều này mới đưa ra những đáp án khác nhau.

Vì vậy, trong những nhóm người lựa chọn kết hôn mà không sinh con hay lựa chọn không kết hôn, thì những phần tử tri thức cao hay những người có điều kiện kinh tế tốt chiếm tỷ trọng lớn, họ đưa ra quyết định này sau khi đã cân nhắc kĩ lưỡng và tìm ra con đường phù hợp với mình.

Văn hoá nông nghiệp của Trung Quốc luôn xem kết hôn là "việc chung thân đại sự", chẳng vì điều gì khác ngoài nối dõi tông đường, mở rộng năng lực lao động, một gia tộc càng đông con cháu càng phồn vinh, đất đai canh tác được càng nhiều.

Nhưng hiện tại hôn nhân dần dần trở thành một cách sống, có thể lựa chọn kết hôn, có thể lựa chọn không kết hôn, nó trở nên ít cần thiết hơn, một người không nhất thiết cần kết hôn.

Bản chất của hôn nhân thời đại mới chính là hai người trưởng thành bằng lòng cùng nhau sinh sống, chia sẻ cuộc sống, bầu bạn và chăm sóc nhau. Mối quan hệ này được xây dựng trên cơ sở bình đẳng, tự do, giúp đỡ nhau chứ không phải vì sự hợp pháp hoá tình dục cũng không vì nối dõi, càng không vì sống tạm bợ cho qua ngày.

Trước khi chờ đợi được một người như vậy, có thể lựa chọn không kết hôn, đây là sự tự do cơ bản của con người.

Chúng ta nhìn thấy quá nhiều sự bất hạnh trong hôn nhân, cũng biết rằng mỗi cây mỗi hoa, mỗi nhà mỗi cảnh. Dĩ nhiên, những gia đình hạnh phúc hoà hợp vẫn luôn nhiều hơn. Khi con người bắt đầu thận trọng suy nghĩ về việc kết hôn mới là lúc bạn thật sự có trách nhiệm với bản thân. Bài văn này không phải cổ vũ mọi người đừng kết hôn mà là để nhấn mạnh rằng, mù quáng bước chân vào hôn nhân có thể sẽ tạo ra những bất hạnh trong cuộc đời bạn. Mỗi người đều có tự do lựa chọn kết hôn hay không, đây không phải mệnh lệnh của bố mẹ càng không phải những lời của người mai mối mà là một quyết định quan trọng trong cuộc đời mình.

6

KHÔNG SỢ KHÓ KHĂN, PHẢI TRỞ THÀNH NỮ THẦN CỦA CHÍNH MÌNH

Tôi thấy các phương tiện truyền thông đại chúng thường hay xuất hiện những bài đăng như: Phụ nữ cần làm mới bản thân mình, không ngừng hoàn thiện bản thân, nếu dừng lại có thể bị xã hội đào thải. Một người phụ nữ nếu không độc lập tài chính có thể sẽ trở thành nạn nhân của hôn nhân giống như trường hợp của La Tử Quân trong "Nửa đời trước của tôi". Cô trở thành một bà nội trợ, ngày ngày quanh quẩn trong nhà nghi ngờ những chuyện không đâu, cô và chồng không có tiếng nói chung, lúc này kẻ thứ ba xuất hiện, phá hủy gia đình tưởng chừng rất êm đẹp của cô.

Tôi đồng ý với quan điểm này, nhưng sự chăm chỉ của phụ nữ chắc chắn không phải dùng để làm hài lòng đàn ông. Thực tế có thể không lý tưởng như trong phim điện ảnh, truyền hình hay tiểu thuyết. Có rất nhiều phụ nữ cho dù giảm cân, trang điểm ăn mặc xinh đẹp, làm việc và kiếm tiền nhưng vẫn không hạnh phúc trong tình yêu, thậm chí không có được cuộc hôn nhân viên mãn. Hiện thực không giống như bộ phim, cuộc sống đầy rẫy những sự bất lực, và đôi khi dù cố gắng đến đâu cũng không thể có một khí chất tuyệt vời.

Dù bạn xinh đẹp như hoa thì con người cũng sẽ già đi và lòng người cũng sẽ thay đổi. Cuộc sống tinh tế của một

người phụ nữ không chỉ để giữ chân một người đàn ông mà quan trọng hơn là để theo đuổi cuộc sống của chính mình. Nếu bạn cố gắng không bị bỏ rơi, thì rõ ràng bạn vẫn không thể thoát khỏi quan niệm phụ thuộc vào đàn ông. Hãy bắt đầu nỗ lực vì bản thân mình ngay từ hôm nay, bởi vì cho dù bạn có phụ thuộc vào ai, bạn cũng khó có được cảm giác thực sự an toàn.

Tại sao phụ nữ sống để làm hài lòng đàn ông? Bạn thực sự cần phải nỗ lực. Bạn nỗ lực chỉ vì muốn trở thành một phiên bản tốt hơn của chính mình chứ không phải nỗ lực để sống thay người khác. Nếu bạn chỉ muốn xứng đáng với ai đó, vậy thì cuộc sống thật sự rất mệt mỏi.

Sức mạnh của phụ nữ khác với đàn ông, sức mạnh của đàn ông là sự cứng rắn, trong khi sức mạnh của phụ nữ giống như nước chảy, mềm mại nhưng bền bỉ. Là mang gánh nặng gia đình trên đôi vai gầy, là quay đầu nở nụ cười với mọi người dù bạn mệt mỏi đầm đìa mồ hôi, là tập nấu ăn nghiêm túc, nấu một bàn ăn ngon khiến ai cũng có cảm giác thèm thuồng, là học một môn nghệ thuật tao nhã, là sắp xếp nhà cửa gọn gàng ngăn nắp. Mọi người đều nói phụ nữ được tạo ra từ nước, nước chảy đem đến nguồn lợi cho vạn vật nhưng vẫn luôn bình thản không tranh giành. Sự thanh lịch của một người phụ nữ không đến từ những lần nũng nịu, mà là tình yêu trong sự kiên trì, là sự bền bỉ không khuất phục. Và điều này có giá trị hơn những sản phẩm chăm sóc da mặt đắt tiền được bán ngoài kia.

Nếu một người đàn ông chọn một người phụ nữ chỉ dựa vào vẻ đẹp bên ngoài của cô ấy, thì sau này có thể anh ta sẽ tìm được một cô bạn gái mới trẻ đẹp hơn, mặt mũi thanh tú, dáng người thướt tha. Lúc này, người phụ nữ kia lấy gì để níu kéo cuộc hôn nhân tan vỡ này đây?

Dùng hạnh phúc của đứa con? Tình cảm nhiều năm? Sự hi sinh nhiều năm của bản thân? "Em dành tất cả mọi thứ của mình, cả thanh xuân của mình cho anh, sao anh có thể như vậy?" Lúc này nói điều gì cũng đều quá muộn.

Khi một người phụ nữ sống vì một người đàn ông, cô ấy sẽ luôn nói: "Tôi vì anh mà..."

Nhưng cuộc sống không phải cứ hi sinh là sẽ nhận được đền đáp.

Khi bạn là chính mình: thanh tú, lịch sự, chân thật; khi bạn thể hiện được sự kiên cường bền bỉ của người phụ nữ, dù anh ta rời khỏi bạn hay tìm được một gương mặt đẹp đẽ hơn, thì thứ mà anh ta đánh mất chính là một người vợ giỏi giang, giàu có, và việc anh ta rời đi giúp bạn có được một cuộc đời mới.

Con người nhất định phải sống vì bản thân mình.

Để làm hài lòng đàn ông, phụ nữ phải thay đổi bản thân mình nhưng sự thay đổi ấy lại dựa trên những gì anh ta muốn: anh ta muốn bạn xinh đẹp bạn sẽ chăm sóc bản thân, anh ta muốn bạn có vóc dáng chuẩn bạn sẽ đi tập, anh ta muốn điều gì bạn sẽ làm điều đó. Nhưng như vậy, bạn sẽ chẳng thể nào có được sự hài lòng về cảm xúc trong

lòng và những giá trị tinh thần, bạn rảo bước theo anh ta và cuối cùng vẫn không thể sống độc lập là chính mình.

Bạn nỗ lực vì thế giới nội tâm của mình, làm những điều mình thích. Bạn phải đi du lịch để mở rộng tầm nhìn, bạn phải không ngừng học hỏi vì phong cách và tầm nhìn của bản thân, bạn phải làm việc để mua đồ mình muốn bằng tiền bạn kiếm được, bạn phải giao lưu và có mối quan hệ bạn bè của riêng mình, có ngôi nhà tinh thần của riêng mình. Như vậy, bạn mới không sống dưới cái bóng của bất kì ai, cho dù mất đi ai bạn vẫn có thể sống được, cho dù có bị kẻ tệ bạc phản bội bạn cũng không phải khóc lóc bi thương níu kéo, mà nhẹ nhàng tìm kiếm hạnh phúc sau này.

Hình thức hôn nhân ngày nay không còn vững chắc như xưa, tỷ lệ ly hôn liên tục tăng cao, những bài báo nói về minh tinh ngoại tình thường xuyên xuất hiện. Có bao nhiêu mối tình khiến người ta ngưỡng mộ có thể vượt qua thử thách?

Thời đại này, con người có thể thoải mái yêu đương cũng có thể vô cớ chia tay, mỗi người đều dùng sức lực của mình phấn đấu cho cuộc sống tương lai, sẽ không có người vì bạn là phụ nữ mà cho bạn tình yêu thương sự quan tâm, cũng sẽ không vì bạn là kẻ yếu mà thương hại bạn.

Tôi quen biết một cô gái ly hôn, và quyết định không tái hôn mà nuôi con một mình. Người đời không thể hiểu được tại sao cô ấy không tìm một người khác, cô ấy nói

người đời không hiểu cuộc sống của cô. Tôi hỏi rằng có phải cô ấy không còn tin vào tình yêu nữa không? Cô ấy nói không phải.

Cô ấy nói thế gian này có rất nhiều chuyện tốt đẹp, trước đây cô ấy chỉ biết duy nhất một chuyện đó là tình yêu, cô ấy vì tình yêu mà hoàn thiện bản thân, theo đuổi tình yêu, rơi nước mắt vì tình yêu và nỗ lực hết sức vì nó.

Một lần cô xem bộ phim điện ảnh "Hachiko", bộ phim này khiến cô bật khóc. Hóa ra tình cảm giữa con người và động vật lại có thể chân thành đến thế, cô đã hành hương đến Lhasa và thấy rằng niềm tin có thể mang lại cho cô sức mạnh vô tận. Mỗi ngày cô nấu những bữa sáng khác nhau cho con gái, làm nhiều loại bánh ngọt cho cô bé, đứng ở cổng trường chờ và hôn lên trán cô bé, cô cũng bị chính bản thân mình làm cảm động rơi nước mắt. Cuộc sống này có quá nhiều điều tốt đẹp, chỉ là lúc đầu cô bị tình yêu làm mờ mắt.

Khi cô ấy không còn sống chỉ vì tình yêu, không còn cố gắng tranh giành sự yêu thương của đàn ông, cô ấy trở nên cởi mở và tinh tế hơn, cuộc sống của cô ấy bắt đầu chân thật và gần gũi hơn. Lần này, cô ấy không sống vì bất cứ ai; cô ấy vẫn tin vào tình yêu nhưng lần này cô ấy chỉ muốn đối xử tốt với chính mình, niềm tin vào tình yêu sẽ đến trong một khoảng thời gian không xa nữa.

Còn gì hạnh phúc hơn là được làm chính mình, không sống vì bất cứ ai, không phải trở thành dáng vẻ mà người

khác mong muốn, chỉ sống mà không hổ thẹn với lòng, chỉ vậy mà thôi.

Nếu có ai đó sẵn sàng đi cùng bạn phiêu bạt khắp nơi thì thật tuyệt vời. Nhưng nếu không có, bạn vẫn phải là mặt trời của chính mình, bạn có thể không có nam thần, nhưng bạn phải trở thành nữ thần của chính mình.

HỘI LUẬT GIA VIỆT NAM
NHÀ XUẤT BẢN HỒNG ĐỨC
Địa chỉ: 65 Tràng Thi - Quận Hoàn Kiếm - Hà Nội
Email: nhaxuatbanhongduc65@gmail.com
Điện thoại: 024.3 9260024 - 024.3 9392711

HIỆU ỨNG FRANKLIN

MỐI QUAN HỆ TỐT ĐỀU BẮT NGUỒN TỪ SỰ "LÀM PHIỀN"

Chịu trách nhiệm xuất bản
Giám đốc: BÙI VIỆT BẮC
Chịu trách nhiệm nội dung
Tổng biên tập: LÝ BÁ TOÀN

Biên tập: Ngô Thị Hồng Tú
Chế bản: Thanh Loan
Sửa bản in: Đan Anh Tài
Trình bày bìa: Rơn

Liên kết xuất bản
CÔNG TY CỔ PHẦN SÁCH BIZBOOKS



Mọi thắc mắc về sách, Quý độc giả vui lòng liên hệ
0243 789 2666
Email: contact@bizbooks.vn
Website: www.bizbooks.vn
Fanpage Facebook:
https://www.facebook.com/sachbizbooks/

Kênh Youtube:
http://www.youtube.com/c/Bizbooks

Cộng đồng chia sẻ thông tin Doanh nhân:

Địa chỉ: Lô 34E, Khu đấu giá 3ha, P. Phúc Diễn, Q. Bắc Từ Liêm, Hà Nội

In 2000 cuốn, khổ 14 x 20.5cm, tại Công ty Cổ phần in và Thương mại Quốc Duy
Địa chỉ: Số 9 ngách 130/1 ngõ Đốc Ngữ, phường Vĩnh Phúc, Q. Ba Đình, Hà Nội
Số XNĐKXB: 2307- 2023/ CXBIPH/ 26-56 /HĐ, ngày 13/07/2023
Số QĐXB: 1159/ QĐ-NXBHĐ, ngày 17/07/2023
Mã số sách tiêu chuẩn quốc tế (ISBN): 978-604-476-333-0
In xong và nộp lưu chiểu năm 2023

Trần Duẫn Hạo là một tổng biên tập và bình luận viên nổi tiếng trên web Zhihu. Anh là một nhà văn trẻ chuyên viết về chủ đề phát triển bản thân. Là một trong những người thử nghiệm "Hiệu ứng Franklin", anh đã đi khắp châu Âu và nghiên cứu tâm lý học trong nhiều năm, khám phá các hiện tượng tâm lý khác nhau mà nhiều người chưa hiểu. Với góc nhìn và triết lý sống độc đáo, anh đã chiếm được cảm tình của vô số bạn đọc.

Trong quá trình viết cuốn sách "Hiệu ứng Frankin", tác giả đã nhiều lần hỏi ý kiến của các nhà tâm lý học và mất hai năm để chỉnh sửa.



BIZBOOKS
KHÁT VỌNG NÂNG TẦM TRI THỨC